

COMO FALAR

CORRETAMENTE
E SEM INIBIÇÕES

Reinaldo Polito

10.^a edição

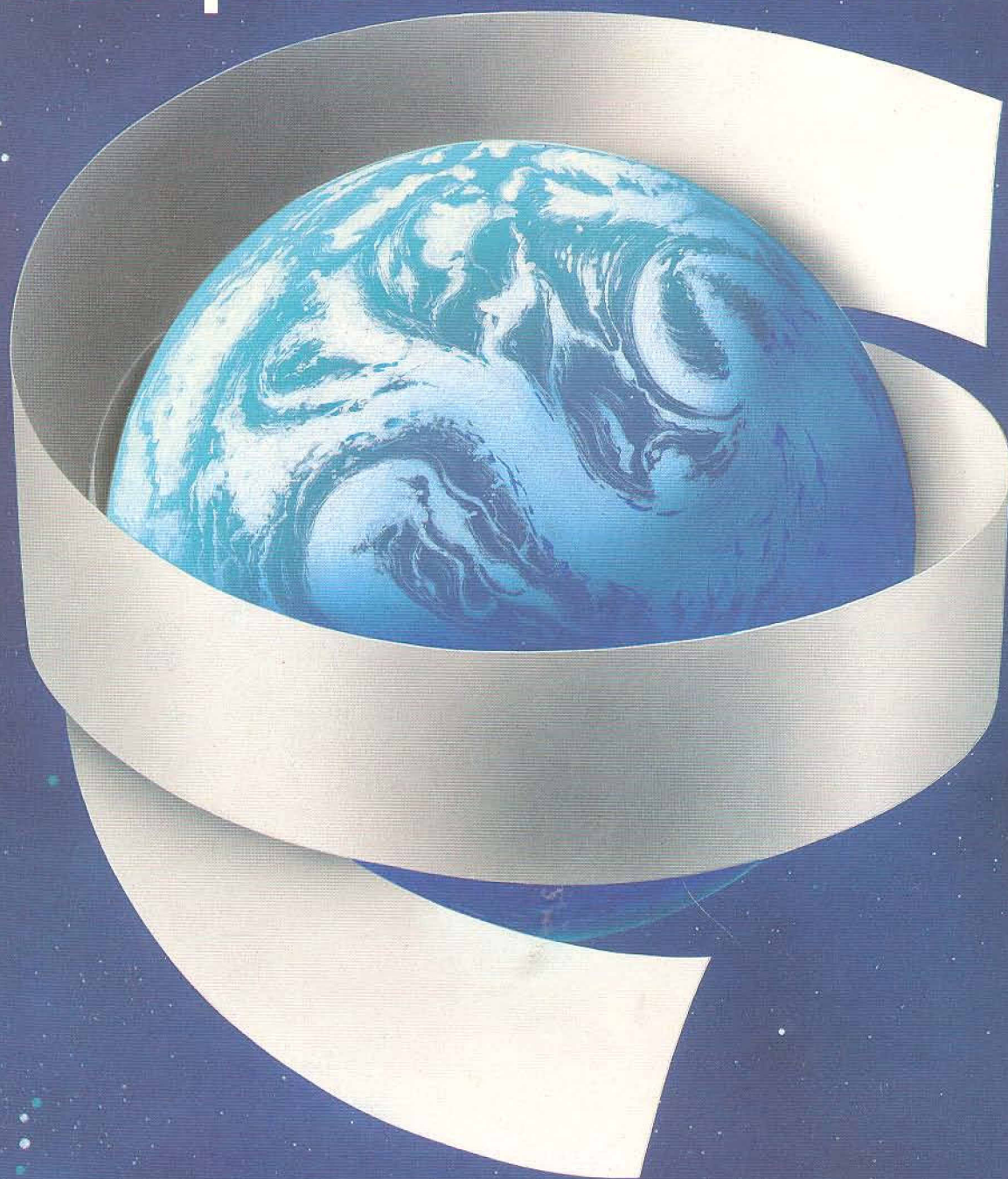


editora
SARAIVA

Prefácio de Blota Júnior

**IX BIENAL INTERNACIONAL DO LIVRO:
UM SHOW DE CULTURA**

O que já vendemos de papel daria para cobrir o mundo.



Desde sua fundação, em 1946, a Waldomiro Maluhy & Cia. vem oferecendo o melhor atendimento para seus clientes. E isto significa um estoque completo de papéis, uma estrutura moderna com recursos de comunicação eficientes e total atenção para todos os pedidos. Com muita agilidade e as melhores condições de compra.

Por isso, ao comemorar 40 anos como uma das maiores distribuidoras de papel do País, a Waldomiro Maluhy & Cia. tem o orgulho de ter sempre cumprido

o melhor papel. Conte conosco para tudo que você precisar em matéria de papel. O que já vendemos daria para cobrir o mundo. E, no que depender de nós, vamos repetir a dose rapidamente.



WALDOMIRO MALUHY & CIA.
Comércio de Papéis

Rua do Gasômetro, 931 - Tel.: (011) 292-6977
DDG: (011) 800-2000 - Telex: (011) 38329 WMEC BR
03004 - São Paulo - SP

Associados Patrocinadores

Abeto Embalagens Ltda.
 Agassete Comércio e Indústria Ltda.
 Antonio A. Nano & Filhos Ltda.
 Castioni & Cia. Ltda.
 Celulose Irani S/A
 Champion Papel e Celulose Ltda.
 Cola Streb Ltda.
 Cia. De Zorzi de Papéis
 Cia. Industrial de Papel Pirahy
 Cia. Nacional de Papel
 Cia. Suzano de Papel e Celulose
 Empax Embalagens S/A
 Fabr. Cel. Papel da Amazonia S/A — FACEPA
 Fabr. Papel Papelão N. Sra. Penha S/A
 Fornecedor de Papel Forpal S/A
 Gráfica Linel Ltda.
 Gretisa S/A Fábrica de Papel
 Hobrás Indústria de Papéis Ltda.
 Indústria Gráfica Foroni Ltda.
 Ind. de Papel Gordinho Braune Ltda.
 Indústrias Bonet S/A
 Inds. Klabin de Papel e Celulose S/A
 Indústrias de Papel Simão S/A
 Irmãos Anitablian
 Kassuga do Brasil Indústria de Papel Ltda.
 Lalekila S/A Comércio e Indústria
 Madeireira Miguel Forte S/A
 Max Indústria de Embalagens Ltda.
 MD Nicolaus Inds. de Papéis Ltda.
 Metrópole Comércio de Papéis Ltda.
 Nebraska Papéis Industriais Ltda.
 Ogra Indústria Gráfica Ltda.
 Papel e Celulose Catarinense S/A
 Papius Indústria de Papel S/A
 PISA — Papel de Imprensa S/A
 Propasa Produtos de Papel S/A
 Ripasa S/A Celulose e Papel
 Sacotem Embalagens Ltda.
 Samab — Cia. Ind. e Com. de Papel
 Santa Maria — Cia. de Papel e Celulose
 Santo Alberto Artes Gráficas Edit. Ltda.
 Schneider Papel Embalagem Ltda.
 Tilibra S/A Comércio e Indústria Gráfica
 Waldomiro Maluhy & Cia.
 Wexpel Indústria e Comércio Ltda.

anave

Ano 11 Nº 45
 Setembro/Outubro
 1986

Orgão da Associação Nacional
 dos Homens de Venda
 em Celulose, Papel e Derivados



Criação e Produção:
 Grafite Propaganda e Publicidade Ltda.

NOSSA CAPA

A Bienal Internacional do Livro, principal acontecimento do setor editorial brasileiro, em sua nona edição superou todas as metas previstas pela Câmara Brasileira do Livro, entidade promotora do evento. Dentre os muitos livros expostos, destacamos "Como Falar Corretamente e Sem Inibições", de Reinaldo Polito, lançado no início deste ano e com mais de 50 mil exemplares vendidos.

INDICE

Gente.....	4	Ações: É Hora de Comprar.....	22
Eventos.....	7	As Perspectivas no Brasil.....	27
Empresas e Negócios.....	8	Livros.....	33
Editorial.....	10	Ponto de Vista.....	34
Um Show de Cultura.....	11		
Quem não Comunica... ..	14		
Exportação: Uma Meta Prioritária... ..	16		
Os 25 Anos da Silfer.....	20		

Correções: Na edição nº 44, Gastão Estevão Campanaro foi apresentado com o gerente da divisão de compras da Champion Papel e Celulose S/A, na verdade ele é gerente de marketing da Champion Papel e Celulose Ltda.

Associados Colaboradores

All Coating's Ind. Com. Revestimentos S/A
 ANAP — Associação Nac. Aparistas de Papel
 Asahi Indústria de Papel Ondulado Ltda.
 Brasilcote Indústria de Papéis Ltda.
 Braspap — Cia. Brasileira de Papel
 Indústria de Artefatos de Papel Imperial Ltda.
 Ipanema Produtos de Papel Ltda.
 Leone Consultoria Industrial Ltda.
 Marideni Embalagens e Artes Gráficas Ltda.
 Papéis Pama Indústria e Comércio Ltda.
 Regispel Ind. Com. de Bobinas Ltda.
 São Vito Ind. Com. Papéis Ltda.

Neuvir Assu Venturini Colombo Martini – é o novo presidente da Diretoria Executiva da ANAVE. Ele, juntamente com os vice-presidentes **Agenor Gonzaga César**, **Antenor Geraldo** e **Caetano Labbate** tomaram posse em cerimônia realizada em 08 de setembro p.p., no Auditório do Senac, em São Paulo, ocasião em que Neuvir Colombo Martini apresentou os componentes da Diretoria Executiva gestão 86/88: **Maurício Carlos Alarcão** (1º Secretário), **Joaquim Correa de Toledo Neto** (2º Secretário), **Flávio da Silva Pires** (1º Tesoureiro), **Ericceu Antonio Graziani** (2º Tesoureiro), **Hércules Coelho do Nascimento** (Diretor de Relações Públicas), **Vitor Paulo de Andrade** (Diretor Social), **Marcos Salerno** (Diretor Cultural), **Carlos Eduardo Junqueira** (Diretor de Divulgação) e **José Campos Filho** (Dir. Patrimônio). Na solenidade, **Alberto Fabiano Pires** assumiu a presidência do Conselho Deliberativo para cumprir mandato de três anos, tendo como vice-presidente **José Carlos Francez**.

Centenas de convidados assistiram à posse que teve à mesa de honra as seguintes personalidades: **Vicente Resolia**, secretário da promoção social, na ocasião representando o ministro do trabalho **Almir Pazzianotto**; **Paulo Bastos Cruz Filho**, representando o presidente da Associação Nacional dos Fabricantes de Papel e Celulose, **Horácio Cherkassky**; **Osmar Elias Zogbi**, presidente da Associação Paulista dos Fabricantes de Papel e Celulose, além dos dirigentes da ANAVE.



Diversas personalidades prestigiaram a Cerimônia de Posse.

Itiro Sato, diretor da Indústria de Papel Piracicaba S/A e diretor Industrial da Indústria de Papel Simão S/A, foi agraciado com o título de Industrial do Ano durante solenidade realizada em 26 de setembro, no Clube de Campo de Piracicaba.

Arnaud da Silva Torres é o novo presidente do Sindicato das Indústrias Gráficas do Município do Rio de Janeiro. A cerimônia de posse foi em 18 de agosto, ocasião em que também assumiram **Carlos A. Di Giorgio Sobrinho**, secretário e **Irimá S.R. Bastos**, tesoureiro. Eles cumprirão mandato de três anos.

Tobias Muzaiel, diretor fundador do Jornal de Jundiá, tomou posse em 10 de julho passado como presidente do Sindicato das Empresas Proprietárias de Jornais e Revistas do Estado de São Paulo.

José Otávio Silva é o novo vice-presidente executivo da Aquatec Química S/A. Ele é funcionário da empresa há 18 anos e estão sob sua responsabilidade as Divisões de Marketing, Industrial, Recursos Humanos e Materiais, além do Laboratório de Pesquisas. Antes da promoção, José Otávio Silva exercia as funções de diretor de marketing.



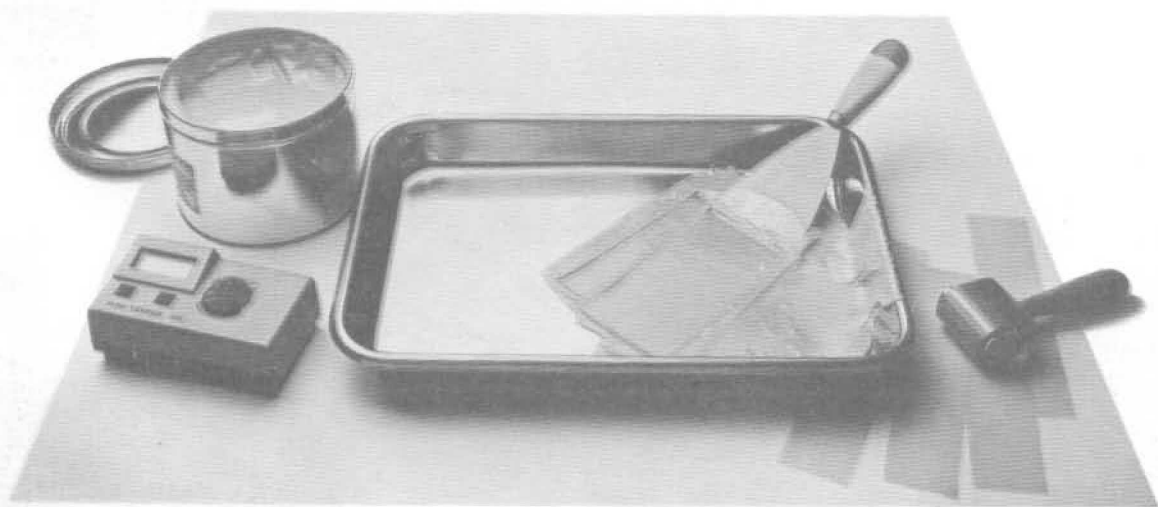
Caetano Labbate Jr.

Da esq. p/dir.: Jorge Madi, Nelson Rubino de Oliveira e John Warren.

John Warren, diretor comercial da Champion Papel e Celulose Ltda, que se aposenta neste ano depois de atuar por longos anos no setor de celulose e papel, foi homenageado pelo Sindicato do Comércio Atacadista de Papel e Papelão de São Paulo, durante almoço realizado em 02 de outubro, no Clube Nacional, com a presença de muitos convidados. **Nelson Rubino de Oliveira**, presidente do sindicato leu um discurso enaltecendo a **John Warren** e agradecendo sua dedicação principalmente no relacionamento fabricante/revendedor. **John Warren** que passará a atuar na sua própria empresa constituída recentemente, **Aquamarine Representações e Participações Ltda**, agradeceu emocionado.

O Grupo Socipress reúne duas das mais tradicionais indústrias gráficas paulistas: a Sociedade Impressora e a Gardesani, cada uma delas com mais de 30 anos de experiência, os melhores profissionais e o mais moderno equipamento em suas especialidades. É por isso que a Socipress mantém linhas diferenciadas de produção, o que significa que o seu produto é impresso e finalizado com o know-how e a tecnologia mais adequados.

SOCIPRESS



Embalagens em Cartão e Microondulado. Catálogos e Folhetos. Formulários. Revistas. Projetos Especiais.
Central de Vendas: Rua da Consolação, 3367 - cj. 91. CEP 01416. S. Paulo. Tels. 883 1135 e 883 2316.
Telex [011] 53737 SIDG BR.

O papel das artes gráficas

Toda arte é uma forma de expressão e é através dela que conseguimos transmitir nossos sentimentos e desejos.

Hoje as artes gráficas é um importante elo na comunicação com o consumidor.

Ela está presente nas embalagens, nos rótulos, na propaganda, na informática e nos escritórios.

E é nesse mundo maravilhoso das artes gráficas que a SÃO VITO convive diariamente, fornecendo a esses artistas os mais diversos tipos de papéis.

PAPÉIS
CARTÕES
CARTOLINAS
DUPLEX
AUTO ADESIVO
ENVELOPES

SÃO VITO
SÃO VITO INDÚSTRIA E COMÉRCIO DE PAPEL LTDA.
O PAPEL DAS
ARTES GRÁFICAS

DISTRIBUIDOR
CHAM•EX

SÃO VITO
SÃO VITO INDÚSTRIA E COMÉRCIO DE PAPEL LTDA.
RUA SAMPAIO MOREIRA, 200/226
PBX 229 4477 - SÃO PAULO

Crafite

A ANAVE promoveu em 17 de setembro o primeiro almoço-reunião da gestão presidida por Neuviir Colombo Martini. No encontro, Alberto Fabiano Pires, diretor financeiro e de relações com o mercado das Indústrias de Papel Simão S/A, falou sobre o desempenho das ações das empresas do setor de papel e celulose nas Bolsas de Valores. (Leia artigo pág. 22).

9ª Bienal Internacional do Livro, realizada de 21 a 31 de agosto, no Parque do Ibirapuera, em São Paulo, com promoção da Câmara Brasileira do Livro, este evento considerado o maior acontecimento do setor editorial da América do Sul, contou com a participação de aproximadamente 900 expositores e foi visitado por um público superior a 650 mil pessoas. (Leia artigo pág. 11).

Melhoramentos completa 96 anos A Cia. Melhoramentos de São Paulo que se constitui atualmente em um complexo industrial, operando nas áreas de reflorestamento, serraria, pasta de madeira, pasta termoquimomecânica, produtos lignosulfonados, papéis absorventes descartáveis, artefatos de papel, gráfica e editora, completou em 12 de setembro passado 96 anos de atividades.

A Agência para Aplicação de Energia, órgão ligado à presidência das empresas energéticas do Estado de São Paulo Cesp/CPFL/Eletropaulo/Comgás e as Associações Nacional e Paulista dos Fabricantes de Papel e Celulose lançaram o primeiro fascículo do Manual de Conservação de Energia



Almoço da ANAVE: um ponto de encontro.

Elétrica, dirigido especificamente para o setor de celulose e papel. O Manual, em seu primeiro fascículo de uma série de três, trata do gerenciamento da conta de energia elétrica, foi elaborado pelos técnicos da Agência a pedido da própria associação e permitirá aos fabricantes o estudo da redução dos custos de produção.

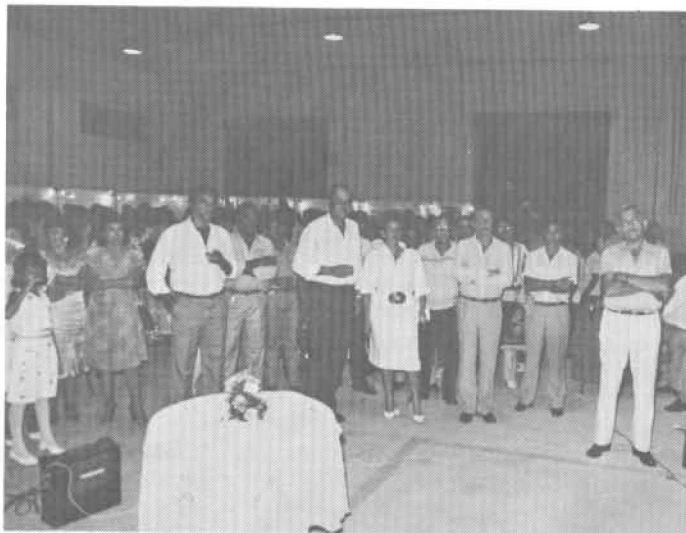
A Itapagé S/A, empresa pertencente ao Grupo Industrial João Santos, de Pernambuco, a única produtora de papéis para imprimir e escrever da região norte e nordeste do país, inaugurou em setembro a sua mais nova filial, localizada na Av. Marechal Mascarenhas de Moraes, 4704, Ljs. 1 e 2 – Imbiribeira – Recife. A Itapagé, que já tem filiais em Manaus, Belém, Fortaleza e em Salvador (também inaugurada em setembro), busca através destas filiais dinamizar a comercialização

e propiciar a seus clientes um atendimento rápido e eficiente.

KSR Comércio e Indústria de Papel S/A inaugurou as novas instalações de sua filial em Manaus no último mês de setembro, durante a cerimônia, que contou com a presença de profissionais do ramo gráfico e autoridades, dentre elas, o deputado federal Arlindo Porto, representando o governador do estado do Amazonas, Gilberto Mestrinho. A KSR foi implantada em Manaus em 1.983, trazendo solução para as sérias dificuldades de abastecimento existentes na região devido à falta de estoques. A KSR-Manaus atende o Amazonas, Acre, Roraima e Rondônia e com a inauguração das novas e amplas instalações, na Rua Borba nº 790 – Cachoeirinha, esse atendimento será ainda melhor.



9a. Bienal: espaço aberto para cultura.



KSR inaugura novas instalações em Manaus.

Fábrica de Papel Santa Therezinha S.A.

A Fábrica de Papel Santa Therezinha atua em 2 segmentos do mercado papeleiro. E nos dois, se destaca pela alta qualidade.

Linha Industrial

- Auto-cópia • Base para carbono
- Seda Guardanapo • Seda Impressão
- Monolúcido • Kraft e fine Kraft
- Segundas vias • Seda Cores
- Papéis especiais

Linha de Consumo

Higiênicos: Charme, Personal, Pétala, It.
Guardanapos: Snob, Santepel.
Lenços: Kiss, Ego.

Duas vezes mais papel



Fábrica de Papel Santa Therezinha S.A.

UNIDADE PENHA - Fone: 295-3411 (PABX)
Rua Aracati, 275 - São Paulo - Cx. Postal 14.707
CEP 03630 - Telex: 011.25486 - FPST BR
End. Telegráfico: PAPERMILL

UNIDADE FADLO HAIDAR - Fone: 433-3657 (PABX)
Rodovia Capitão Barduino, Km 98 - Bragança Paulista
Cx. Postal 273 - CEP 12.900

Grupo Ripasa um dos maiores produtores de papel e celulose do mercado nacional, pretende iniciar ainda este ano a exportação de celulose. Isto decorre da recuperação dos preços internacionais que estão se tornando atrativos especialmente se comparados com os do mercado interno, informou à imprensa Osmar Zogbi, diretor do Grupo.

Indústrias Klabin de Papel e Celulose S/A esperam ultrapassar em 1986 a marca de 1 milhão de toneladas em suas vendas consolidadas de celulose, papel e produtos de papel, com uma receita de US\$ 475 milhões. A empresa conta com diversos projetos de investimentos visando modernização de seus equipamentos e a expansão de sua capacidade de produção. Encontra-se em curso na Divisão do Paraná um projeto de expansão da capacidade de produção de 450 mil para 600 mil toneladas/ano, com início inclusive na fabricação de papel couché. Outro projeto importante é a duplicação da capacidade de produção da empresa controlada Papel e Celulose Catarinense S/A de 250 para 500 toneladas. Em dezembro próximo começa a operar a nova máquina de papelão ondulado da divisão de embalagens localizada em Betim-MG. Estes projetos e outros em fase de execução e/ou estudos demandarão no total de investimentos de US\$ 400 milhões, dos quais US\$ 78,3 milhões somente neste ano. Existe ainda em estudo um projeto visando grande ampliação de capacidade de produção de kraftliner na divisão Paraná e outro visando a duplicação da capacidade de produção de celulose na Riocell S/A. A Klabin conta com duas divisões operacionais, quatro subsidiárias integrais e seis empresas controladas, todas com atuação no segmento de papel e celulose.

Propasa Produtos de Papel S/A indica pelo relatório do semestre terminado em junho último que está em pleno ritmo de expansão. A empresa justifica isto através do crescimento do mercado interno, com as novas dotações orçamentárias do Ministério da Educação (13% do orçamento federal), além dos orçamentos estaduais e municipais (25%). Contando com estes fatores favoráveis para suas atividades, a empresa está investindo US\$ 1.710 mil na importação de máquinas, além de tratar do aumento físico e da produção para 4.800 ton. anuais.



Osmar Zogbi, diretor do Grupo Ripasa

Grupo Trombini apontado pela publicação *Melhores e Maiores da Revista Exame* como aquele que apresentou maior crescimento e melhor produtividade no setor de papel e celulose do Brasil, apresentou no último ano um percentual de crescimento da ordem de 26,8% em sua receita operacional bruta, comparando-se com o ano anterior e já descontada a inflação. As Indústrias Trombini, que atuam na produção de celulose, papel, papelão, artefatos de papel e caixa de papelão ondulado, além de máquinas e equipamentos para o setor papeleiro, tem 12 empresas e 14 indústrias localizadas nos Estados do Paraná, Santa Catarina, Rio Grande do Sul, São Paulo e Bahia.

Indústria de Papel Piracicaba completou em setembro um importante marco na prevenção de acidentes no setor papeleiro a nível nacional, atingindo 365 dias exatos sem acidentes. Este marco, resultado de uma intensa campanha de conscientização e motivação através de treinamentos, palestras e reuniões com as chefias promovidas pela PAZ – Programa de Acidentes Zero, corresponde a 1.935.000 horas/homens trabalhadas sem acidentes com afastamentos de trabalho. Esse programa vem obtendo excelentes índices nas demais empresas do Grupo Simão e foi implantado na Indústria de Papel Piracicaba há menos de dois anos.

Tilbra S/A Comércio e Indústria Gráfica já lançou no mercado a sua coleção de Agendas para 1987. Com o slogan "Um Novo Tempo", a coleção vem com modelos para todos os gostos, desde executivo, para segmentos específicos; uma Agenda Especial para homens de negócios e as Agendas Charme e Polo, voltadas para o público jovem que começa a adquirir o hábito da organização pessoal. Segundo a Tilbra, as principais características da nova Coleção estão no aperfeiçoamento da qualidade, aumento do espaço para anotações, fino acabamento e nas opções oferecidas aos diferentes perfis de usuários. A empresa espera neste ano aumentar ainda mais sua participação no segmento de Agendas de Papelaria (o outro segmento é o de Agendas – Brindes) com a nova coleção o mercado total é estimado em 8 milhões de agendas/ano.

Publicações Técnicas Internacionais Ltda., fornecedora de informação bibliográfica internacional, elaborou uma extensa bibliografia mundial de livros, revistas, anais de congressos, etc.. em áreas específicas de controle de qualidade. Os interessados em obter gratuitamente o catálogo "Controle de Qualidade na Indústria" poderão telefonar ou escrever para PTI – R. Peixoto Gomide, 209 – CEP 01409 – São Paulo – SP – FONE: (011) 255-3053.

DIRETORIA EXECUTIVA

Presidente:

Neuvir Assu Venturini Colombo Martini
(Ipanema Produtos de Papel Ltda)

Vice-Presidentes:

Agenor Gonzaga Cesar
(Autônomo)

Antenor Geraldo

(Banco Brasileiro de Descontos S/A)

Caetano Labbate

(São Vito Ind. Com. Papéis Ltda.)

1º Diretor Secretário:

Maurício Carlos Alarcão

(Cia. Suzano de Papel e Celulose)

2º Diretor Secretário:

Joaquim Correa de Toledo Neto

(Cia. Suzano de Papel e Celulose)

1º Diretor Tesoureiro

Flávio da Silva Pires

(Banco Francês e Brasileiro S/A)

2º Diretor Tesoureiro

Ericeu Antonio Graziani

(Cia. Ind. Paulista de Papéis e Papelão)

Diretor de Relações Públicas:

Hércules Coelho do Nascimento

(Inds. Papel Simão S/A)

Diretor Social:

Vitor Paulo de Andrade

(Rio Branco Com. Papéis Ltda)

Diretor Cultural:

Marcos Salerno

(Inds. Papel Simão S/A)

Diretor de Divulgação

Carlos Eduardo Junqueira

(Ind. Matarazzo de Papéis S/A)

Diretor de Patrimônio:

José Campos Filho

(Santa Maria Cia. Papel e Celulose)

CONSELHO DELIBERATIVO

Presidente:

Alberto Fabiano Pires

(Inds. Papel Simão S/A)

Vice-Presidente

José Carlos Francez

(Ripasa S/A Celulose e Papel)

Secretário:

Luiz Gonzaga de Souza

(Ind. Matarazzo de Papéis)

Conselheiros:

Ailton Gomes Portela (Fornecedora de Papel Forpal

S/A); Antonio Carlos Rigotti (Tilbra S/A Com. Indm

Gráfica); Armando de Santa'Anna (Celpap - Marketing

Ass. Ltda); Carlos Alberto Madi (Camardi Merc. Indl.

Ltda); Clayton Fernando Cafaro (Ind. Matarazzo de Pa-

péis S/A); Eunice Inácio Cláudio (Marino Com. Papéis

Ltda); Francisco de Barros Barreto (Ind. Matarazzo de

Papéis S/A); George Roberto Divo Stefanski (Ind. Ma-

tarazzo de Papéis S/A); Jairo Joelsas (Formakraft Ind.

Com. Papel Ltda); João Batista de Oliveira (Fornecedora

de Papel Forpal S/A); José Batista Salvador (Ind. Mata-

razzo de Papéis S/A); José Tayar (Autônomo); Luiz Ma-

ria Martins (Papéis Madi S/A); Marco Antonio P.R. No-

vaes (Agassete Com. Ind. Ltda); Oswaldo Ferrari (Papéis

e Papelaria O Grande São Paulo); Pascoal Spera

(Representações Spera S/A); Paulo César Marques Lélis

(Ipanema Prods. de Papel Ltda); Ronaldo Luiz Vilela

(Fornecedora de Papel Forpal S/A); Rozenil Braz dos

Anjos (Waldomiro Maluhy & Cia); Wagner Alberto As-

sumpção; Waldemar José da Silva (Waldomiro Maluhy

& Cia); Waldir Gomes (Champion Papel e Celulose S/A);

Wener Klaus Bross (Samab Cia. Ind. Com. Papel); Wil-

son Aparecido de Oliveira (Papéis Madi S/A).

Conselheiros Natos:

Adhemur Pilar Filho (Papyrus Ind. Papel S/A); Antonio

Pulchinelli (Cia. De Zorzi de Papéis); Antonio Roberto

Lemos de Almeida (Indústrias de Papel Simão S/A); Ar-

mando Mellagi (Ind. Bonet S/A); Ciro Torcinelli de To-

ledo (Carvalho S/A Com. Papéis); Paulo Vieira de Sousa

(Ripasa S/A Celulose e Papel); Silvio Gonçalves (Gretisa

S/A Fábrica de Papel).

EDITORIAL

Ao receber a presidência da ANAVE, conjuntamente com os vice-presidentes eleitos pelo egrégio Conselho Deliberativo, faço-o gratificado.

Diante da responsabilidade de dirigir nossa associação verifiquei ao formular o convite para composição da diretoria, o grande entusiasmo dos companheiros que decidiram repartir o peso na condução do biênio 86/88.

Ao assumir a presidência não posso afirmar ou prometer nada, pois não faz parte do meu caráter, porém, estou pronto, juntamente com toda a diretoria e tendo o apoio indispensável do Conselho Deliberativo de procurar através de uma forma participativa desenvolver um trabalho intensivo em prol de nossa associação.

O plano básico de ação já traçamos, e demos prioridade ao social, estamos vivendo nova época, onde o ser humano não aceita mais sua robotização.

O setor de celulose e papel já vislumbrou há muito tempo a importância do social, tendo no Sepaco a obra realizada como espelho e é nesse caminho que devemos trilhar, pois trouxe infindáveis benefícios ao setor.

Nossa associação fundada em 1970, tem evoluído de gestão para gestão, hoje já possuímos em nosso universo profissionais que atuam no setor de celulose, papel, embalagens, editorial, caderneiro, formulários contínuos, papelarias, gráficas e tantos outros, setores esses que se interligam e se entrelaçam e a cada ano vamos procurar, através do fórum de análise já institucionalizado, dar a contribuição para que os profissionais de todos os segmentos ligados ao setor passem a retirar e encaminhar subsídios para a elaboração do planejamento estratégico de suas empresas; também será uma constante em nossa gestão continuar mantendo com todas as entidades de classe ligadas ao setor de celulose e papel relações firmes de intercâmbio no sentido de dar e receber orientações técnicas e mercadológicas para o aprimoramento dos profissionais do setor.

Concluindo, posso deixar aqui consignado que com trabalho intensivo, desenvolvendo a bandeira do social, o subsídio técnico do fórum, o intercâmbio de orientações inter-associações, tenho a certeza que os profissionais do setor, atuais e futuros, sem dúvida terão o desempenho operacional que é o objetivo preponderante de todas as associações.

Neuvir A.V. Colombo Martini

EXPEDIENTE

REVISTA ANAVE - Órgão Oficial de divulgação da ANAVE - Associação Nacional dos Homens de Venda em Celulose, Papel e Derivados, registrada no 5º Cartório de Registro de Títulos e Documentos sob nº 4851 - do livro A.

Diretor Responsável:

Carlos Eduardo Junqueira

Comissão Editorial

Caetano Labbate

Carlos Eduardo Junqueira

Marcos Salerno

Editora e Redatora Responsável:

Gracia Martin - Reg. Prof. MTB 14.051

Diagramação e Arte:

Studio AC Ltda.

Redação e Publicidade:

Rua Alabastro nº 165 - Aclimação

Fone: 279-8570 - São Paulo - SP

Impressão:

Ind. e Comércio Gráfica Conselheiro Ltda.

Colaboradores:

Clayrton Sanchez

Tiragem: 10.000 Exemplares

Os artigos assinados são de responsabilidade dos signatários

O livro conquista seu espaço e se torna a vedete deste formidável espetáculo:
9ª. Bienal Internacional do Livro.

Um show de cultura



Fotos: Caetano Labbete Jr.

Livros despertam o interesse do público.

Para os que ainda se arriscam a pensar ou afirmar que o brasileiro não gosta de ler, a 9ª. Bienal Internacional do Livro, realizada de 21 a 31 de agosto, no Parque do Ibirapuera, em São Paulo, veio provar o contrário.

Foi o grande momento do setor editorial brasileiro. Durante 10 dias o livro foi notícia principal nos jornais, rádios e emissoras de televisão, um aspecto que o professor Wander Soares, diretor da Editora Ática, aponta como importantíssimo: "o livro não consegue ocupar na imprensa o espaço que ocupa durante a Bienal, em nenhuma outra ocasião", diz ele que considera positivo também o fato desta feira reunir não só profissionais como autores, livreiros e editores, mas também o público, para ele "é isso que dá graça ao evento".

E se é o público que dá graça a o evento, esta Bienal nada deixou a desejar, aproximadamente 650 mil pessoas, das quais 243.760 alunos de todos

os níveis, visitaram a feira que é considerada a principal do gênero na América Latina e que já conquista crescente prestígio no exterior.

Foram vendidos cerca de 750 mil exemplares de livros, num montante de Cz\$ 32 milhões, registrou-se a visita



Weiszflog em favor da leitura.

de mais de mil escolas, das quais mais de 100 vieram do interior e muitas de outros estados como Santa Catarina, Minas Gerais, Rio de Janeiro e Paraná.

O sucesso surpreendeu até mesmo a Câmara Brasileira do Livro, entidade promotora do evento. "Por mais otimistas que tenhamos sido, esse otimismo veio redobrado, foram vendidos mais de 750 mil exemplares de livros", revela José Gorayeb, superintendente da Câmara Brasileira do Livro, que aponta dentre os fatores que contribuíram para o êxito o plano cruzado, que trouxe o reaquecimento do público leitor e também a expectativa que se fez junto a este público com relação à Bienal.

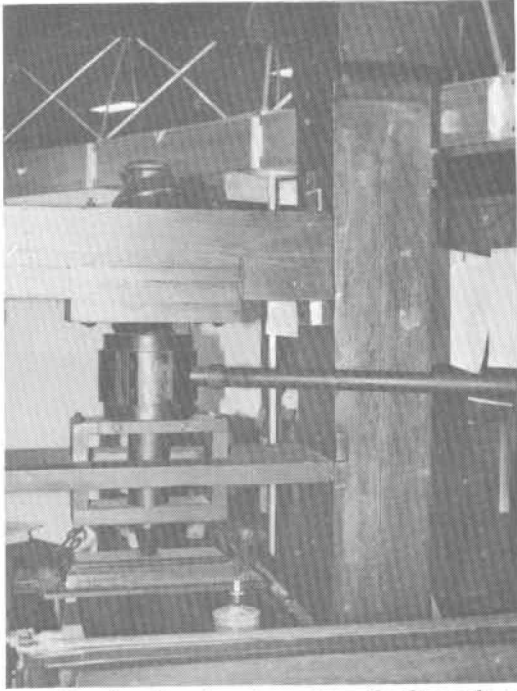
Gorayeb acredita que o livro terá um futuro bastante promissor, pois o setor editorial e livreiro no Brasil se consolidou. "Há mais de oito anos — explica ele — não temos nenhuma concordata, nem mesmo amigável ou preventiva no setor" e também a profissionalização, "hoje todas as editoras estão profissionalizadas, com pessoas de alto nível trabalhando".

Mas ainda há muito caminho para se percorrer. Embora o setor editorial tenha registrado um crescimento de 15% em 1.985 e o desenvolvimento esperado para 1.986 seja pelo menos 20% maior, devendo chegar ao final do ano com 360 milhões de exemplares publicados, conforme revelou Alfredo Weiszflog, presidente da Câmara Brasileira do Livro, ao oficializar a abertura da Bienal, estes números ainda estão bem distantes dos registrados em países desenvolvidos, onde o índice é de 10 livros per-capita/ano, contra três exemplares per-capita/ano aqui no Brasil.

Como se chegar à posição dos países desenvolvidos?

Para Weiszflog três fatores são fundamentais:

— lutar pela formação do hábito da leitura;



Um dos ângulos da prensa de Gutenberg

— fortalecer, através de verbas adequadas as bibliotecas públicas, escolares e universitárias;

— lutar para que a economia se estabilize.

ESPETACULARES ATRAÇÕES

Para o numeroso público que peregrinou pelas ruas da 9ª. Bial Internacional do Livro não faltaram atrações.

Não passou despercebida a ninguém a prensa de Gutenberg exposta no segundo andar do pavilhão, ao lado do stand da Alemanha, a qual atraiu a atenção de adultos e crianças que disputavam avidamente as folhas fac-símile da famosa Bíblia do Bispo de Mogúncia, cidade natal da Gutenberg, impressas e distribuídas.

A prensa exposta era uma réplica da original, inventada por volta de 1.450 e que já não existe mais, a única diferença entre as duas está na placa de impressão que na original era de madeira talhada e na réplica foi produzida em chumbo, esta preciosidade foi criada em 1.861, tem 3 metros de comprimento; 1,5 metros de largura e 2,5 metros de altura, seu peso bruto é 1.500 Kg.

Os mais atentos perceberam uma mensagem elucidativa onde se lia:

Johannes Gutenberg não só inventou (por volta de 1.450) esta prensa de caracteres móveis baseada nos métodos seculares de prensagem do vinho, como também o molde e a respectiva mola de segurança para fundição metálica dos caracteres móveis. Para fazer os caracteres (ou tipos como dizem

hoje), utilizou como liga metálica uma mistura de estanho, chumbo, antimônio e bismuto. A composição da tinta usada na impressão foi igualmente inventada por ele”.

Outra curiosidade mostrada em grande estilo durante a Bial foi o processo de produção de um livro. No “show-room” o público acompanhou o funcionamento de máquinas de foto-composição, fotolito, copiadoras de chapas, impressoras, dobradeiras e grampeadores. Também com entusiasmo assistiu ao funcionamento de uma máquina de fazer papel em miniatura, além de vídeos que mostravam de forma didática todas as etapas da produção de um livro intitulado “era uma vez eu...”.

O público apreciou ainda, 100 mil títulos expostos, dos quais 25 mil procedentes de mais de 20 países, distribuídos em 188 stands ocupados por 896 expositores, ostentando cerca de 1 milhão de livros e pode também participar de tardes e noites de autógrafos e sessões de lançamento, conhecendo centenas de escritores nacionais e estrangeiros e até mesmo assistindo a seminários, mesas redondas e palestras.

Ao lado de expositores nacionais, países como Portugal, Itália, França, Inglaterra, China, Argentina, Cuba, Alemanha, Espanha, Nicarágua e Colômbia exibiam centenas de lançamentos das editoras locais, confirmando o prestígio da Bial também no exterior.

O PRAZER DA LEITURA

—Será que o brasileiro não gosta de ler?

Antes de questionar este aspecto, devemos considerar que o Brasil é um país de 130 milhões de habitantes, com quase 40 milhões de analfabetos, o que reduz o universo de leitores para 80 a 90 milhões, dos quais 30 milhões estão na escola e consomem livros didáticos e não-didáticos. Os editores estimam um público potencial de 10 milhões de leitores, o que representa um décimo da população brasileira, um número realmente reduzido.

O consumo de livros aumentou após o Plano Cruzado que trouxe o reaquecimento da economia e os editores não relutam em afirmar que o interesse pela leitura é maior a cada dia.

Este interesse também vem crescendo graças à campanha de incentivo ao hábito da leitura desenvolvida pela Câmara Brasileira do livro, com apoio de várias outras entidades.

Segundo o professor Wander Soares, o gosto pela leitura nasce na sala de aula, “a receita de livro que os pro-

fessores dão na escola não deve afastar a criança do livro”, diz Soares.

Gorayeb concorda com esta opinião e enfatiza que hoje existe uma conscientização muito grande quanto a este conceito e já são realizados inclusive seminários para preparação de professores.

A literatura infantil brasileira bem recente (até meados da década de 70 toda a literatura infantil era importada), é considerada uma das alavancas que impulsiona o gosto pela leitura

— Há bons autores na área infantil — revela Gorayeb — e foi a partir do I Seminário de Literatura Infantil e Juvenil, em 1976, que contou com a participação de representantes de quase todos os países da América Latina, do Caribe, Portugal e Espanha, que despertou um interesse muito grande de se investir na literatura infantil, visto que todas as pesquisas revelam que o hábito da leitura se adquire em sala de aula e na infância.

A Câmara Brasileira do Livro e os editores investiram em literatura infantil e surgiram autores nacionais de reconhecido talento. A Editora Ática, por exemplo, iniciou a publicação de livros infantis em 1978 e hoje vende mais de 1 milhão de exemplares por ano; este exemplo foi seguido por diversas outras editoras e os resultados são realmente animadores.

A Câmara Brasileira do Livro promove além da Bial, outros eventos como as Bienais do Interior, que tem apoio das Secretarias de Estado, do Sesc — Serviço Social do Comércio, do Senac — Serviço Nacional de Aprendizagem Comercial e de instituições bancárias, sempre visando incentivar o salutar hábito da leitura.

O setor de papel, através da APFPC — Associação Paulista dos Fabricantes de Papel e Celulose, há vários anos participa desta campanha através de um convênio com a Câmara Brasileira do Livro e está sendo estudada também a viabilidade de uma campanha institucional conjunta visando a valorização do livro.

O LIVRO NAS BIBLIOTÉCAS

Talvez porque o poder aquisitivo do brasileiro não seja o desejado, o livro é muitas vezes considerado caro.

O custo é baseado nas tiragens que no Brasil são pequenas e exigem alto investimento, o que encarece o exemplar.

Principalmente livros técnicos e científicos sofrem o que é chamado de “pirataria”. Quando o professor solicita a leitura de um determinado capítulo, compra-se um ou dois exempla-

res e através de reprodução são feitas apostilas. Esta prática prejudica o editor, o autor e o próprio aluno.

A solução para este problema está nas bibliotecas públicas e escolares, segundo Gorayeb deve haver uma conscientização dos poderes públicos quanto à necessidade de se investir nessas instituições importantíssimas.

ESTRATEGIAS DE VENDAS

"O mercado está muito aberto para se vender", afirma sem relutar Claiton Celso Guerrato, diretor comercial da Editora Brasiliense. Ele admite que após o Plano Cruzado houve um aumento "visível" na procura de livros fato constatado através das Livrarias Brasiliense.

Para Guerrato, o maior mérito da Bienal está em despertar no público o desejo de frequentar livrarias, mas alerta para o fato de que o número de livrarias existentes no Brasil é muito pequeno.

Há cerca de 600 livrarias "completas" e um grande número de pontos de vendas como bazares e papelarias, os quais na maioria das vezes vendem o livro sazonalmente, principalmente livros didáticos no início das aulas.

A distribuição, segundo Guerrato, também é um pouco falha porque há dificuldade em se atingir todos os pontos de vendas em um mesmo momento, mesmo porque os livreiros "tem condições de pedir até dois exemplares, isso dificulta a entrega" e muitas vezes o livro divulgado e promovido no lançamento não está à disposição do leitor, nas livrarias.

Como estratégia para se vender mais livros há editoras como a Nova Cultural e a Rio Gráfica que estão rea-

lizando a venda em bancas de jornais. Gorayeb considera esta uma "promoção válida", mas que exige grandes tiragens.

O diretor comercial da Brasiliense comenta que a venda em bancas de jornais atinge a um público diferenciado: "não é o mesmo público de livrarias, eu posso falar isso com muita propriedade porque temos a *Coleção Primeiros Passos* sendo vendida em bancas. Quando fizemos a cessão dos direitos para a Abril, que explora as bancas, tínhamos dúvidas se esse seria um bom caminho para nós, porque geralmente o livro lançado em bancas já passou pelas livrarias e esgotou suas possibilidades de vendas. O lançamento de nossa coleção foi quase que simultâneo e vendeu demais nas bancas, sem nenhum prejuízo para as livrarias que continuaram vendendo com a mesma força", informou Guerrato.

Reconhecendo que o público que vai às bancas é bem superior àquele que frequenta livrarias, ele afirma, "o ideal seria que todo esse público de bancas soubesse frequentar livrarias e que a livraria fosse uma grande banca, mas infelizmente no Brasil não é assim".

Diante do número reduzido de livraria e acreditando que o grande problema do livreiro é saber comprar e não saber vender, a Brasiliense está lançando um projeto que deve aumentar em 20% o número de livrarias já existentes.

É um sistema de franquia. A Brasiliense oferece seu nome, padrão de atendimento, treina as pessoas que trabalharão nas vendas e o livreiro autônomo interessado assume o compro-

misso de a ter como fornecedora exclusiva.

A Editora acredita que comprando em larga escala para atender todos os pontos de vendas poderá obter descontos maiores no preço do livro que é tabelado, o desconto será repassado em partes ao livreiro e gerará a receita necessária à Brasiliense para manter a rede.

Com este projeto, que despertou grande interesse, a distribuição deverá ser agilizada. Ainda este ano, segundo Guerrato, deverão ser instaladas quatro lojas (Campinas, São José dos Campos, Alphaville e Lapa) e no próximo ano a meta é de 100 livrarias montadas neste sistema em todo o país.

O LIVRO DIDÁTICO

Segundo o professor Wander Soares, o Plano Cruzado "foi muito bom para as editoras, porque sendo um plano de estabilidade faz com que se possa programar com segurança", mas para a vida da Editora Ática, que em 1.986 deve produzir cerca de 25 milhões de exemplares, dos quais 16 milhões de livros didáticos, o plano não trouxe grandes alterações.

Na verdade a venda de livros didáticos caiu bastante, isto porque a FAE — Fundação de Assistência ao Estudante, está distribuindo livros gratuitamente a crianças de todo o país.

O futuro do livro didático, ao contrário dos publicados em outros gêneros, não é nada promissor. No ano passado o governo distribuiu 45 milhões de exemplares e este ano distribuirá 55 milhões, totalizando 100 milhões, destes aproximadamente 20% não serão reutilizados. Há portanto no mercado 80 milhões de livros já distribuídos às escolas, isto representa mais de 60% do mercado total, estimado em cerca de 120 milhões de exemplares.

Opinando sobre o procedimento adotado pela FAE, professor Wander Soares comenta:

— Eu não acho que a política da FAE seja má, ela é boa porque garante livros didáticos a algumas crianças que não teriam acesso ao livro de outra maneira, acho isso altamente positivo, só que ela tem dado livros também para quem não precisa e pode comprar.

A Ática, assim como outras editoras de livros didáticos, tende a dar maior ênfase à edição de livros de outros gêneros que são comercialmente viáveis.

"Neste ano houve um aumento na produção de livros e uma queda no faturamento, porque estamos vendendo mais barato para o Governo: Não sei por quanto tempo suportaremos isso", desabafa o professor Wander Soares.



Revelando o segredo da fabricação do papel.

Na 9ª Bienal um livro que ensina a arte de falar é muito comentado e faz notável sucesso.

Quem não comunica...

Ensinar a falar corretamente e sem inibições é a atividade principal de Reinaldo Polito, diretor e professor do Curso de Expressão Verbal, que revela ter formado só no ano passado 1073 alunos, todos em nível de empresários, executivos, profissionais liberais e políticos.

Polito, economista e administrador de empresas, declara-se um "autodidata em comunicação". Sua paixão pela arte de falar bem foi cultivada desde a infância. Natural de Araraquara, com apenas três anos de idade veio juntamente com sua família para São Paulo. A residência onde morava incendiou e como consequência da tragédia Polito perdeu a fala, que readquiriu graças ao esforço de sua família, que seguindo orientações médicas o ensinava a decorar e recitar poesias.

Ele se aperfeiçoou como orador, no entanto, não descarta a importância de seus cursos de ciências econômicas e administração de empresas.

— Algumas empresas me contratam porque além do conhecimento teórico e prático que tenho sobre comunicação, tenho também boa vivência como executivo na área financeira. Essa conjugação de atividades me ajudou muito, pois segundo alguns, ninguém poderia ensinar alguém a fazer bem uma reunião, se não tivesse participado de uma, revela ele.

Como fruto de toda sua experiência e principalmente de seus 12 anos como professor de expressão verbal, Polito lançou no início deste ano, através da Editora Saraiva, o livro "Como Falar Corretamente e Sem Inibições"

O livro fez sucesso na 9ª Bienal, onde o autor admite ter autografado em uma só tarde cerca de 200 exemplares; mas, o êxito desta obra, considerada pelos críticos como a melhor já publicada no gênero, se comprova pelas vendas. Já em sua 10ª edição, com mais de 50 mil exemplares vendidos, o livro continua despertando crescente interesse no público leitor.

Esta aceitação por parte do leitor, segundo Polito, se deve ao fato deste livro haver sido lançado no momento certo, visto que no Brasil só existiam



obras importadas e não perfeitamente adaptadas à realidade brasileira, ou obras publicadas por autores brasileiros mas de certa forma ultrapassadas. "Não existia uma obra atual — afirma Polito — que falasse de nossa realidade hoje e tínhamos que fazer adaptações. O meu livro vem exatamente preencher essa lacuna".

O autor fala com carinho do livro que levou nove anos escrevendo e que resume tudo aquilo que ele transmite em sala de aula aos seus alunos. Ele esclarece que a maior parte das pessoas (95%) procuram o curso de expressão verbal porque sentem "medo" de falar em público. Este é justamente o ponto que analisa no segundo capítulo do livro. Porém, nos cursos administrados por Polito, tanto o medo, como a inibição, a dicção, a postura, a gesticulação e todos os elementos que compõe a mensagem são incentivados através de treinamento e do estímulo à auto-confiança. Ele cita que nunca aponta um defeito, nunca censura alguém por um deslize e só ressalta os pontos positivos, "porque com

os exercícios realizados em sala de aula o aluno consegue eliminar uma série de defeitos que apresenta. Com aumento da confiança e da segurança, sabendo que tem boa comunicação, bom potencial, ele consegue eliminar os outros defeitos. Não adianta nada a pessoa falar bem e saber usar as técnicas, se pensar que fala mal".

Há uma série de regras que se colocam na comunicação, as quais devem servir para orientar e não escravizar aquele que fala. Não existe técnica que possa superar a naturalidade.

Esta é a principal bandeira defendida por Polito e seu livro reforça esta tese:

"A naturalidade é tão importante na comunicação que a primeira observação que fazemos aos nossos alunos quando vêm a um curso

de expressão verbal é: se vierem a este curso para buscar a técnica e para adquiri-la, tiverem de comprometer a naturalidade que possuem hoje, é melhor ficar com a naturalidade e sem a técnica".

Outro ponto importante na comunicação verbal é o conteúdo da fala. Nem sempre falar bem resolve o problema de comunicação da pessoa, é preciso que a mensagem tenha conteúdo e muitas vezes, a partir do curso, surge motivação para a leitura de jornais, revistas e mesmo para o debate de assuntos que possam trazer elementos para a elaboração da mensagem.

Entusiasmado com o êxito do livro, Polito comenta que ao inserir o oitavo capítulo com "Questões Práticas", não esperava despertar muito interesse e ficou até surpreso. São dúvidas surgidas e discutidas em sala de aula, que a princípio parecem simples, mas que merecem destaque. Por exemplo: "Como usar o microfone?"; "Como dar um Aviso?"; "Como manter o interesse do auditório por tempo prolongado?", etc. . . .

Para participar do Curso de Expressão



*Polito:
"Não existe
técnica que
possa superar
a naturalidade."*

Verbal administrado e dirigido por Reinaldo Polito a pessoa precisa estar motivada, sentindo necessidade de aprender o que vai ser ensinado, pois é esta característica que dará ao grupo heterogenei-

dade. Assim, ninguém é inscrito antes de assistir uma aula de apresentação, na qual é explicado o funcionamento e as técnicas do curso, bem como sua filosofia.

A arte de falar bem na opinião de Reinaldo Polito é fundamental para atividade do vendedor. "As maiores empresas do Brasil já mandaram para o curso pelo menos seus gerentes de vendas, porque sabem que ninguém pode colocar um produto para fora se não tiver uma boa comunicação. Não adianta conhecer o produto e as técnicas de vendas, se não houver preparo para se comunicar. Esse preparo você adquire ao longo da vida, errando muito, dando muitas cabeçadas, ou você facilita isso num Curso de Expressão Verbal", diz ele.

Se ensinando como falar corretamente e sem inibições Polito vendeu mais de 50 mil exemplares, sua preocupação agora é escrever sobre "Como Falar em Circunstâncias Adversas". Seu segundo livro, que já está sendo esboçado, explica como o orador deve se comportar frente a um auditório hostil, o qual pode ser hostil em relação a mensagem transmitida; à pessoa que a transmite ou pode portar-se de forma indiferente, o que também é uma forma de hostilidade.

A orientação de Polito está por trás do discurso de muitos políticos e da fala de muitos empresários. A satisfação que ele sente na atividade que realiza transparece em suas palavras e em seu livro, um dos mais comentados nesta 9ª Bienal Internacional do Livro. **Por: Gracia Martin**

A SOLUÇÃO PARA O TAMANHO DO SEU PAPEL



**Linha completa de papéis
no tamanho que você quiser.**

**Mão-de-obra especializada
no corte, escolha e empacotamento.**

Atendimento Personalizado.

R. Monsenhor Alfredo Pereira Sampaio, 40 - CEP 04676
Telefone 521-7911 - Campo Grande - São Paulo

A performance do setor de formulários contínuos na visão de Osmar Roncolato Pinho.

Exportação: uma meta prioritária



Fotos: Caetano Labbate Jr

Pinho: "1.987 será o ano da exportação para o setor de formulários contínuos".

Em entrevista concedida à REVISTA ANAVE, Osmar Roncolato Pinho, diretor da Abraform — Associação Brasileira dos Fabricantes de Formulários Contínuos e gerente geral da Gráfica Bradesco, traça um perfil do setor de formulário contínuo, que diante de uma oferta superior à demanda prepara-se para, em 1.987, conquistar o mercado externo.

Apontando situações de evolução, involução e até revolução, Pinho comenta como as indústrias do setor reagiram ao Plano Cruzado. Segundo ele, o setor de formulário contínuo "é o único que tem ágio ao contrário", isto é, até o final de setembro praticou preços inferiores aos congelados em fevereiro de 1.986.

ANAVE — O setor de formulário contínuo no Brasil está capacitado para atender a demanda interna e qual o volume dessa demanda?

PINHO — O setor de formulário contínuo está capacitado e tem plenas condi-

ções para atender o mercado nacional. Quanto ao volume dessa demanda, com base nos últimos levantamentos, podemos afirmar que o setor vinha transformando cerca de 12 mil toneladas por mês.

ANAVE — Existe uma tendência de fusão entre os pequenos convertedores visando força de combate aos grandes grupos?

PINHO — Sinceramente não sentimos isso, tanto que muitos pequenos convertedores estão entrando no mercado. Até agora ocorreu somente um caso de fusão no setor, mas foi um grande grupo que assumiu outras empresas, no caso o São Luiz.

ANAVE — Como foi o comportamento do setor neste ano em relação ao ano passado?

PINHO — Isto é uma incógnita e surge uma dúvida sobre se ocorreu evolução, involução ou uma revolução.

Falando sobre o setor bancário, que corresponde a 30% do consumo de formulário contínuo e que está voltado para o aspecto financeiro, observamos que após o pacote houve um decréscimo bastante acentuado, o qual teria levado o setor a uma involução, porque são grandes compradores e reduziram substancialmente suas quotas.

Talvez se dividíssemos em função da área de atuação de cada indústria, poderíamos ter involução, evolução e até revolução. Por exemplo, a Gráfica Bradesco que opera com participação bastante expressiva na área financeira, sofreu até uma involução; mas há empresas voltadas especificamente para o ramo industrial e comercial que tiveram uma evolução.

Revolução seria o ocorrido devido a empresas que atuavam em outros segmentos e resolveram atuar muito rapidamente em outro para recuperar o volume perdido com a retração ocorrida sobretudo na área financeira e nas grandes empresas públicas.

Na realidade, dependendo do segmento em que cada um atuava com maior constância, pode ter havido até uma involução.

ANAVE — Além deste aspecto, o Plano Cruzado interferiu também de outras formas no segmento de formulário contínuo?

PINHO — Um problema grande enfrentado tão logo implantado o plano cruzado, foi o de acerto de preço de papel, porque até que se chegasse a um acordo não recebemos papel com a mesma frequência que antes eram efetuadas as entregas; não houve falta de papel, mas o abastecimento foi contido, e até que chegassemos a um acordo a produção foi encurtando.

ANAVE — Na atual conjuntura há dificuldades para a aquisição de papel ou de outros produtos necessários à conversão?

PINHO — O maior problema não está

em adquirir papel, embora o abastecimento esteja sendo realizado em relação ao consumo, o maior problema neste momento está na falta de embalagem de papelão ondulado.

ANAVE — Como está se procedendo para resolver este problema?

PINHO — Até agora não existe uma solução, porque o mercado de papelão ondulado não tem matéria prima para trabalhar, fala-se inclusive na importação de papelão, que é o insumo básico para a fabricação de embalagens. Este problema não é só da área de formulários, é um problema geral.

O Bradesco especificamente, está fazendo um estudo visando modificar a embalagem tradicional, como somos grandes usuários, estamos estudando um tipo de pallet, de container, que leve para o usuário uma caixa de padrão maior, isto reduz mão-de-obra, inclusive a manipulação, enfim, um outro sistema de embalagem, se for o caso até de plástico, porque aí teremos a vantagem da reutilização. É um estudo que está ainda em fase inicial e é a necessidade que está nos provocando e levando a uma saída que talvez seja o plástico. Claro que é uma solução do Bradesco, mas que amanhã pode vir a ser adotada por outras empresas.

ANAVE — Este é um fato até curioso, porque havia ociosidade na produção de papelão ondulado, houve até uma longa estagnação de 1.980 a 1.985.

PINHO — Como a indústria de embalagens não opera somente no setor de formulários, mas praticamente atende a todos os segmentos industriais e comerciais, com esse aquecimento que ocorreu na indústria e no comércio ela hoje não consegue atender a demanda. Em contrapartida, nossa área de grandes convertedores que provocava uma oferta também grande de aparas teve uma redução na produção e conseqüentemente caiu a oferta de aparas.

Hoje é preciso inclusive se tentar uma triangulação: fornecer aparas em troca de papelão para enviar a uma cartonaagem que fará a embalagem.

ANAVE — O problema enfrentado no início do plano com relação ao custo do papel já chegou a uma normalidade?

PINHO — A normalidade ocorreu a partir de maio. Na verdade não houve um problema no fornecimento do papel, o que ocorreu foi um ajuste de preço, visto que o setor papeleiro tinha um CIP pendente e o Plano Cruzado pegou o setor, podemos dizer no contrapé, porque eles iam obter um aumento CIP que foi suspenso. Mas depois de muitas negociações, houve por bem o setor da indústria



“O maior problema neste momento está na falta de embalagem de papelão ondulado”

gráfica absorver 11% de aumento, sem repasse ao usuário e com isso o fornecimento prosseguiu normalmente. Há um aspecto interessante, com o processo inflacionário que existia, as gráficas eram obrigadas a manter seus estoques permanentemente lotados, porque era vantajoso em relação aos aumentos constantes e quando o plano cruzado foi implantado houve folego para o setor gráfico suportar as negociações.

O nosso setor é o único que tem ágio ao contrário, porque a maioria dos produtos vendidos pela indústria de formulários contínuos hoje são inferiores em termos de preços aos níveis de fevereiro, isto vai desde o cheque até a listagem.

Porém, a partir deste último trimestre deve ocorrer outro fenômeno interessante, todos estarão trabalhando com estoques de 30 dias; todas as vantagens que a competição oferta e procura poderia repassar ao usuário já foram concedidas, portanto, a partir de agora os preços voltam a retomar os níveis do congelamento de fevereiro.

Se traçarmos um gráfico de fevereiro até agora, vamos verificar uma curva em ascendência para os níveis de fevereiro. Ágio, portanto, é uma palavra que absolutamente não existe em nosso setor, pelo contrário, os preços estão abaixo dos congelados.

ANAVE — Diante disso, qual a média de carteira de pedidos mantida pelo setor?

PINHO — Hoje todas as empresas trabalham com carteiras curtas porque o giro aumentou; quem estiver carregado está com carteira para 30 dias, até porque o mercado em termos de capacidade nominal de produção aumentou.

ANAVE — Qual a tendência desse prazo?

PINHO — Acho que a tendência agora, a partir do terceiro trimestre é de crescimento. Tudo que ocorrer a partir de

agora deve ser para mais, deve crescer o prazo da carteira, porque temos inclusive problemas para aquisição de insumos básicos como tintas, chapas impressoras e até a falta de embalagem, então, se vamos precisar de prazos extensos para receber estes produtos, como podemos trabalhar com uma carteira de 30 dias.

ANAVE — Sabe-se que há no setor um número considerável de novos equipamentos e como consequência deve haver maior oferta. Considerando este aspecto, qual a expectativa do setor em relação ao mercado?

PINHO — O número de equipamentos realmente cresceu bastante de meados de 85 até o presente momento e esse fator pode ter sido um dos que levou a essa redução dos preços congelados a nível de fevereiro. O mercado hoje, além de grande número de equipamentos importados, tem também equipamentos nacionais implantados e a Catu, talvez a percursora de máquinas de formulários contínuos no Brasil, já tem novos projetos na área. Isso inegavelmente vai causar também o surgimento de novos concorrentes no mercado, como por exemplo aqueles que hoje estão no setor de jato, que é um intermediário entre a gráfica plana e de formulário contínuo, e que devem entrar para o setor de formulário contínuo.

ANAVE — Existe mercado para absorver essa maior produtividade?

PINHO — Mercado vai existir sempre. O que pode ocorrer é que haja uma produção superior à demanda que vai causar aviltamento de preços. Cabe ressaltar que cresceu a oferta e que os equipamentos adquiridos de última geração tem o poder de transformação do papel em impresso muito grande, há, por exemplo, aqui no Bradesco um equipamento que faz listagens a uma proporção de 350 a 400 toneladas por mês sem muito esforço e equipamentos iguais a este e até supe-

**“O nosso setor
é o único
que tem ágio
ao contrário”**



riores, já existem no Brasil pelo menos quatro ou cinco.

Existe portanto, uma oferta maior do que a demanda, mas se analisarmos o aspecto de que a carga de trabalho que se está alocando a este equipamento é realmente muito grande, porque há empresas com turnos até ininterruptos, isso vai provocar um desgaste prematuro desse equipamento.

Analisando também o aspecto custo/benefício, verificamos que hoje, diante da oferta que existe no mercado e dos preços praticados, talvez não seja interessante manter este ritmo de trabalho. Então, com os novos equipamentos pode haver uma readequação do mercado e acreditamos que a maioria das indústrias já estão observando este fenômeno.

ANAVE — Apesar dessa readequação, existirá uma oferta considerável de formulários contínuos no mercado. A exportação seria uma alternativa viável?

PINHO — Tem que ser uma saída, porque teríamos na exportação um ponto de equilíbrio e teríamos uma válvula de medição do que colocaríamos lá fora em função do próprio mercado interno, além disso haveria um aprimoramento da qualidade do formulário, porque ainda o mercado exterior é considerado mais exigente do que o mercado interno.

ANAVE — Hoje já se exporta?

PINHO — Já existem empresas do setor que exportam, algumas por iniciativa própria, outras por força do Benfiex. Mas está se pensando na criação de um pool, ainda em fase de estudo, para se criar um mecanismo de exportação de formulários contínuos. Uma experiência muito positiva foi adotada pelo setor caderneiro, o Protime e o setor conseguiu sair de uma situação sazonal bastante problemática através da exportação. Essa iniciativa do setor caderneiro tem servido de parâmetro para a experiência que a Abraform pretende iniciar no setor

de formulário contínuo. O mecanismo ainda não foi definido, mas há uma comissão estudando o assunto e sem dúvida a exportação trará tranquilidade e equilíbrio ao setor. Sem dúvida, 1.987 será o ano da exportação para o setor de formulário contínuo.

ANAVE — Já foi citado que o mercado externo é bem mais exigente do que o mercado interno e, em termos comparativos, o que difere o formulário nacional do fabricado no exterior?

PINHO — Hoje, um dos requisitos talvez esteja voltado para o próprio papel, o formulário contínuo no exterior leva em consideração aspectos como isenção de pó, sistemas de corte para evitar o pó no processamento e determinados tipos de papéis usados a nível interno talvez não sejam condizentes com as exigências do mercado externo.

O padrão de qualidade dos nossos formulários não está muito distante do padrão dos formulários fabricados no exterior, mas há alguns requisitos que devem ser complementados para se chegar a um nível equivalente.

ANAVE — A Xerox 9.700 é uma impressora que está sendo implantada em

diversas empresas, este equipamento deve causar impacto no setor de formulário contínuo?

PINHO — A Xerox 9700 é um equipamento voltado para grandes centros de processamento de dados e embora já se tenham notícias de que no mercado entram equipamentos a laser para menores centros de processamentos de dados, não temos dados sobre o comportamento a nível setorial. No Bradesco, o consumo de listagens caiu substancialmente após a instalação dessas impressoras e com a abertura do leque para outros consumidores há tendência de retração substancial nas listagens.

A nível setorial já existe uma conscientização de que essas máquinas poderão interferir talvez a médio prazo, no volume de listagens hoje produzidas, porque a Xerox 9700 faz frente e verso e levando-se em conta também, que trata-se de um equipamento novo no mercado a nível de usuário e que cada usuário encontra novos aplicativos.

ANAVE — Quais os benefícios proporcionados pela Abraform a seus associados?

PINHO — A Abraform é uma entidade que congrega fabricantes de formulários contínuos, tanto os grandes, como os intermediários e pequenos, mas o número de associados que possui é muito pequeno e por isso não tem condições de oferecer o que outras associações oferecem. O que a Abraform tem oferecido é uma conscientização de mercado, levando aos associados todos os dados do que se obtém no setor para que se adote uma conduta que não venha a denegrir a imagem do setor como um todo.

— Por: Gracia Martin

OSMAR RONCOLATO PINHO é formado em direito, com especialização em Advocacia Empresarial; Administração e Direito Tributário. É funcionário da Gráfica Bradesco desde 1.974, exercendo a função de gerente geral. É diretor financeiro da Abraform — Associação Brasileira dos Fabricantes de Formulários Contínuos.



**“Está se
pensando na
criação de
um pool”.**



Todos sabem que a **papyrus** é uma empresa fabricante de cartões, processando a reciclagem de papéis usados, e para isso possui uma sofisticada tecnologia considerada das melhores e mais atualizada.

Porém o que alguns ainda não sabem é que, após muitas experiências, a **papyrus** conseguiu atingir um padrão de qualidade em seus cartões que está atendendo as necessidades dos consumidores de forma surpreendente.

Se você ainda não teve a oportunidade de conhecer estes novos cartões solicite amostras e comprove.

TBC

*TRIPLEX BRANCO COUCHÉ
TRIPLEX BOARD · COATED*

DBC

*DUPLEX BRANCO COUCHÉ
DUPLEX BOARD · COATED*

DBF

*DUPLEX BRANCO
DUPLEX BOARD · UNCOATED*

CTL

*CARTÃO MARRON
CARDBOARD BROWN*

papyrus indústria de papel s.a.

01452 — Av. Brig. Faria Lima, 1058 - 9º/10º and. - Cx. Postal 4523 — São Paulo
Telex (011) 25862 — PAPI — BR — Telefone: (011) 813-1011



REPORTAGEM

*Comemorando 25 anos de atividades,
A Silfer se orgulha da experiência
e liderança conquistada.*

Os 25 anos da Silfer

Unidos por uma intensa amizade e também pelo nome SILFER, Silva e Ferreira formam há 25 anos uma bem sucedida sociedade.

Francisco de Assis Silva e Olívio Augusto Ferreira, sócios fundadores da Silfer – Comércio Indústria e Exportação de Papel Ltda, empresa que adquire mensalmente cerca de 350 toneladas de papel em bobinas industriais para converter em bobinas para telex, máquinas somadoras, calculadoras e caixas registradoras, recordam que a indústria nasceu de uma casualidade. Sócios em um Bar Restaurante, na Rua Xavantes nº 40, leram no jornal o anúncio de uma fábrica de bobinas com duas máquinas à venda. Fran-

cisco se interessou pela oferta e concretizou o negócio; Olívio o acompanhou e assim nasceu em 19 de junho de 1.961, a Indústria de Artefatos de Papel Silfer, hoje com nova denominação social.

Inicialmente instalada na Rua Souza Caldas, a empresa prosperou e mudou para locais mais amplos, até instalar-se em 1.975 na sede própria, onde além dos armazéns e beneficiamento, está localizada a administração.

A sede própria, localizada na Rua Soldado Benedito Eliseu dos Santos nº 60-A, no Parque Novo Mundo, em São Paulo, ocupa uma área de 7.365m², sendo 4.600m² de área construída.

Destacando-se como uma das maio-

res empresas que milita no setor de bobinas, a Silfer tem cadastrados aproximadamente 4.800 clientes de todo o Brasil, aos quais oferece produtos fabricados dentro do maior rigor técnico, devidamente testados e aprovados, além de uma linha completa de papéis cortados no tamanho officio.

Todo o progresso da empresa foi conquistado com muito trabalho e dedicação, declaram os diretores, sem esquecer de citar que o apoio recebido dos fabricantes no início das atividades foi uma verdadeira alavanca. "Eles confiaram em nós", admitem satisfeitos e encarando o futuro com boa dose de otimismo, pois agora contam com muita experiência e liderança.

O PLANO CRUZADO

ANAVE — Como o setor reagiu às medidas adotadas pelo governo após março deste ano?

SILFER — Inicialmente, as medidas até que foram simpáticas, mas depois vieram as dificuldades como vemos atualmente. Em consequência da situação atual, nós discordamos de algumas medidas tomadas pelo governo quando da implantação do Plano Cruzado, porque limitou-se o lucro das indústrias e muitas delas precisaram inclusive tirar produtos de linha já que a rentabilidade era muito baixa e às vezes, nem mesmo compensava. Há também, o aspecto do congelamento, que apesar de anunciado não existiu e também, como o mercado foi aquecido está faltando mão-de-obra, o que força as empresas a oferecer aumentos de salários superiores aos determinados por lei.

ANAVE — O Plano Cruzado interferiu no comportamento do público consumidor de bobinas?

SILFER — De certa forma o mercado passou a gastar mais, hoje se soma mais e consequentemente se consome mais bobinas. Analisando por este lado, o plano foi bom para nosso setor.

ANAVE — Na atual conjuntura o setor tem enfrentado alguma dificuldade para obter matéria-prima?

SILFER — Sim, estamos enfrentando estas dificuldades porque as fábricas partiram para o critério de quotas, em



Olívio Ferreira (à dir.), ao lado de sua filha Idalina Ferreira.

nosso caso específico, como a empresa está crescendo, a quota oferecida nem sempre é suficiente para cobrir as nossas necessidades e talvez isto ocorra também com outros fabricantes do setor.

ANAVE — Quais as alternativas para se enfrentar este problema?

SILFER — Estamos recebendo apoio e colaboração de fabricantes que levam em conta nosso problema e dentro do

possível, atendem nossos pedidos, mas houve uma diminuição na produção.

ANAVE — Quais as expectativas para o próximo ano?

SILFER — As expectativas para o nosso setor são ótimas, mas desde que haja matéria-prima.

ANAVE — Há perspectivas de exportação?

SILFER — Já realizamos algumas exportações, mas não é uma prática constante. Nós temos nos dedicado muito mais ao mercado interno, porque na verdade temos muito medo de que a exportação de uma hora para outra venha a sofrer restrições. Então, nossa prioridade é o mercado interno, que tem grande potencial de consumo.

ANAVE — Existe algum órgão representativo das empresas que militam neste segmento?

SILFER — Não existe até o momento.

ANAVE — A criação de uma entidade para este fim é viável?

SILFER — Nós não acreditamos que isto venha a ocorrer, porque na verdade são poucas as empresas que militam exclusivamente neste ramo. Há, por exemplo, fabricantes de cadernos que fabricam também bobinas, mas eles já se reúnem na entidade deles; quanto aos que fabricam exclusivamente bobinas, são realmente poucos, o que inviabiliza esta hipótese.



Na Silfer, bobinas de papel para todos os fins.

O mercado de capitais é analisado durante almoço promovido pela ANAVE.

Ações: é hora de comprar



Fotos: Caetano Labbate Jr.

Neuvir C. Martini discursa durante almoço da ANAVE.

O desempenho das ações das empresas do setor de papel e celulose nas bolsas de valores foi o tema do discurso proferido por Alberto Fabiano Pires, diretor financeiro e de relações com o mercado das Indústrias de Papel Simão S/A, durante almoço-reunião promovido pelo Departamento Social da Diretoria Executiva da ANAVE, em 17 de setembro passado.

Neuvir Colombo Martini, presidente da Diretoria Executiva, lembrou ser o primeiro almoço-reunião promovido na nova gestão - 86/88 e manifestou o desejo da diretoria de que "estas reuniões sejam profícuas para todo o setor de celulose, papel e derivados", passando em seguida, a palavra ao convidado Alberto Fabiano Pires.

O evento contou com a participação de significativo número de convidados e figuraram à mesa de honra, além do presidente da Diretoria Executiva, Neuvir Colombo Martini; Alberto Fabiano Pires; Cláudio Campos, presidente da ABCP - Associação Técnica

Brasileira de Celulose e Papel; José Carlos Francez, vice-presidente do Conselho Deliberativo; Caetano Labbate e Agenor Gonzaga Cesar, vice-presidentes da Diretoria Executiva e os diretores Marcos Salerno, cultural e Carlos Eduardo Junqueira, divulgação.

Fabiano Pires dividiu a palestra, que publicamos na íntegra a seguir, em três partes distintas:

- O processo de abertura do capital social de uma empresa - a experiência da Papel Simão;
- A análise técnica das cotações das ações em Bolsas de Valores - A situação das empresas do setor de celulose e papel; e
- A síndrome da China.

Os três aspectos foram analisados com profundidade e finalizando, Fabiano deixou uma mensagem de otimismo:

- A hora é de comprar. Comprar, esquecer as ações por algum tempo, fazer um balanço daqui a 180 dias, e faturar os lucros.

INTRODUÇÃO

Convidado pelo dr. Neuvir Colombo Martini a apresentar uma palestra sobre o tema relativo a mercado de capitais, por diversas vezes estive próximo a sugerir um adiamento da apresentação.

Os motivos são óbvios: cotações das ações em acentuada queda; movimento de negócios em níveis incipientes; incerteza quanto às tendências das Bolsas de Valores a curto prazo e, pela primeira vez em muitos anos, a médio prazo; regulamentação constantemente postergada de novos tipos de fundos de ações e da entrada do capital estrangeiro; etc.

Um companheiro nosso da ANAVE me perguntou: você não acha caro uma adesão de CZ\$ 160 para ouvir falar de um assunto que está nos deprimindo dia após dia?

Percebi que aí estava o que poderia ser o ponto central da minha palestra (claro que estou me referindo ao fato dele estar deprimido e não ao preço do almoço).

Ressaltando os aspectos que levam uma empresa a abrir o seu capital social e dando transparência aos conceitos técnicos que norteiam as aplicações em Bolsas de Valores, talvez eu pudesse trazer algum alento a inúmeros investidores frustrados. E, simultaneamente, abrir os olhos de novos investidores para as oportunidades que se apresentam.

Vamos dividir nossa palestra em três partes distintas:

- processo de abertura do capital social de uma empresa: a experiência da Papel Simão;
- análise técnica das cotações das ações em Bolsas de Valores: a situação das empresas do setor de celulose e papel;
- ... a Síndrome da China.

PROCESSO DE ABERTURA DO CAPITAL SOCIAL DE UMA EMPRESA

Durante as semanas que antecederam a chegada da Papel Simão às Bolsas de Valores, fui constantemente indagado sobre "por que a empresa resolveu abrir o seu capital social?". Em alguns casos a pergunta foi mais específica: "Por que a Simão resolveu abrir agora seu capital social?".

Vamos começar pela segunda pergunta. O agora em um processo de abertura de capital de uma empresa depende de vários fatores, alguns ligados à própria empresa e outros definidos pela situação do mercado de capitais.

A empresa que deseja abrir o seu capital social deve ter seus estatutos sociais adaptados às exigências da lei para companhias abertas. Deve estar dotada de um sistema eficiente de informações gerenciais; e, finalmente, deve ter suas demonstrações financeiras auditadas por profissionais independentes. No caso da Papel Simão, de administração profissionalizada há mais de 15 anos e auditoria externa da Price Waterhouse desde 1.978, foi necessário apenas uma pequena reestruturação no esquema das empresas controladas pelas Indústrias de Papel Simão S/A, *holding* operativa.

Estruturada a empresa e adaptada às exigências legais para as companhias abertas, resta a escolha do momento para se consumir a distribuição pública de ações. A definição desse momento depende do mercado de *underwriting* (primário) e do grau de seu aquecimento proporcionado pelas bolsas de valores (mercado secundário).

Para a Papel Simão, quando se concluíram os processos de adaptação interna, a situação do mercado de capitais se apresentava inteiramente propícia, conseqüência da fase favorável imediatamente após o advento do plano de estabilização econômica. Tão favorável era a situação que não houve receio em se fixar um cronograma rígido e curto para obtenção dos necessários registros na CVM - Comissão de Valores Mobiliários e início de negociação nas Bolsas de Valores.

Assim eu respondia à pergunta quanto ao momento escolhido pela Papel Simão para abertura de seu capital social. Não foi uma questão de oportunidade e sim de maturidade.

Mas, por que abrir o capital? Que fatores podem levar uma empresa familiar e tradicional (a Papel Simão foi fundada em 1.925) a buscar recursos junto a novos acionistas?



Clima de descontração antecede o almoço.

Parece-me que a questão é principalmente de conscientização para o fato de que é quase impossível a qualquer grupo familiar, isoladamente, alavancar o desenvolvimento de empresas que atuam em setores industriais básicos, de capital intensivo, como o de celulose e papel.

A convivência, quase sempre pacífica, de profissionais e acionistas familiares na administração de muitas empresas, tem contribuído, também, para desmistificar alguns tabus sobre a entrada de novos sócios, fiscalização das empresas, perdas de poder, etc.

Como tenho dito algumas vezes, pode-se afirmar hoje que a maior parte dos grupos acionistas familiares no Brasil já descobriu que a abertura de capital não dói.

Mas, exatamente quem ganha com a abertura do capital social da empresa: os acionistas fundadores? os novos acionistas? as instituições financeiras que se encarregam da colocação das novas ações? a força de trabalho da empresa?

A abertura do capital social da empresa, na maior parte das vezes, traz para os acionistas fundadores uma perda patrimonial inicial, ou seja, as novas ações destinadas à colocação pública têm normalmente um valor inferior a seu valor patrimonial. Essa diferença de valor constitui o que muitos chamam de "jóia" ou "matrícula", isto é, o preço que se paga para entrar no seletor clube das "empresas de capital aberto".

Mas o acionista fundador também

tem suas vantagens. No momento em que se inicia a negociação das ações da empresa em Bolsas de Valores, o patrimônio pessoal do acionista fundador adquire um grau muito mais elevado de liquidez. Ele pode resolver, por exemplo, seus eventuais problemas transitórios de caixa, alienando parte de suas ações, sem perda do controle da empresa.

Os novos acionistas ganham de duas formas: se beneficiam daquela perda patrimonial dos acionistas fundadores e passam a participar do lucro gerado por empresas situadas entre as melhores do país.

Quanto às instituições financeiras, além da remuneração pelos serviços prestados, faturam em termos de prestígio e publicidade, ao verem suas razões sociais associadas às de companhias de primeira grandeza.

Mas, podem me acreditar, o maior beneficiário da abertura do capital social de uma empresa é a própria empresa.

A necessidade de transparência em todas as atitudes negociais, a manutenção de um fluxo sempre atualizado de informações e a constante preocupação com os níveis de lucratividade produzem sensível alteração na mentalidade de quantos labutam nas empresas abertas.

Perde-se um pouco a natural intimidade com os acionistas fundadores e se adquire um profundo respeito pelos milhares de acionistas novos que a empresa conquistou. Muitos deles trabalhadores da própria empresa.



Fabiano Pires: alento aos investidores frustrados.

ANÁLISE TÉCNICA DAS COTAÇÕES DAS AÇÕES EM BOLSAS DE VALORES

Os analistas do mercado de capitais fundamentam suas observações sobre o comportamento das ações nas Bolsas de Valores em três pontos básicos: o preço da ação (cotação); o lucro por ação que se acredita a empresa venha a proporcionar em determinado período (comumente o exercício social anual em curso ou os próximos 12 meses); e o famoso P/L, que é exatamente o quociente dos dois itens anteriores.

Verifica-se que, aritmeticamente, o P/L é o número de anos que o investidor que pagou "P" pela ação leva para recuperar o seu investimento, recebendo ao fim de cada ano o lucro "L".

Logicamente, quanto menor o P/L, mais rapidamente o investidor irá recuperar o seu investimento e, portanto, gozará de maiores vantagens.

Daí, a primeira regra para o investidor em Bolsas de Valores: compra-se quando o P/L é baixo e vende-se quando o P/L é alto.

Parece simples, mas não é.

Se, por um lado, os jornais publicam diariamente em suas seções de economia os preços (cotações) das ações, como saber qual o lucro por ação, para podermos calcular o P/L e decidirmos se é hora de comprar ou de vender?

Os principais bancos administradores de fundos de ações, os admi-

nistradores de fundos de previdência privada, as seguradoras, as corretoras e distribuidoras de valores e os grandes investidores mantêm equipe de analistas permanentemente ocupados em examinar a posição das empresas abertas e tentar descobrir qual o lucro por ação que elas irão proporcionar em um determinado período.

As revistas especializadas se ocupam cada vez mais freqüentemente com análises setoriais.

Deve ser também assinalado que os P/L setoriais apresentam normalmente valores substancialmente diferentes.

Setores de empresas que exigem grandes investimentos para sua implementação (os chamados de capital intensivo, como siderurgia, petroquímica, energia elétrica, celulose e papel, cimento, etc) tendem a apresentar P/L médio superior ao de setores e empresas industriais de transformação, tais como bancos, auto-peças, magazines comerciais, fabricantes de artefatos de papel, etc...)

Temos que assinalar também, um outro parâmetro de valor para a ação além de sua cotação nas Bolsas de Valores.

Trata-se do "valor patrimonial da ação", obtido pela divisão do patrimônio líquido da empresa pelo número total de ações do seu capital social. É o valor da ação escriturado nos livros contábeis da empresa.

Em épocas de comportamento irregular das Bolsas de Valores (períodos prolongados de acentuada subida ou acentuada queda), pode ocorrer um distanciamento entre a cotação da ação e o seu valor patrimonial.

Temos então, a segunda regra para o investidor em Bolsas de Valores: é sempre mais seguro adquirir ações cujo preço seja igual ou inferior a seu valor patrimonial.

Como as demonstrações financeiras das empresas abertas são publicadas pelo menos a cada seis meses e enviadas trimestralmente à CVM - Comissão de Valores Mobiliários, a determinação do valor patrimonial da ação não se constitui em problemas.

Todavia, não é só quanto ao preço, ao valor patrimonial e ao lucro por ação que um investidor em Bolsas de Valores deve estar atento.

É necessário se examinar a "liquidez" de aplicação que se deseja realizar, ou seja, é preciso avaliar o número de negócios e a quantidade de ações

QUADRO I -
NEGOCIAÇÃO DAS AÇÕES DAS EMPRESAS DO
SETOR DE CELULOSE E PAPEL DURANTE JULHO/86

Empresas	Nº de negócios	Quantidade de ações (milhões)	valor negociado	
			Cz\$ mil	% do total
BOLSA DE VALORES DE SÃO PAULO				
Aracruz	49	15	24.473	5,4
Celulose Irani	96	73	5.748	1,3
Klabin	545	1.507	138.365	30,4
Melhoramentos	2	0	1	0,0
Papel Simão	4.697	22.154	134.169	29,6
Propasa	375	2.180	12.758	2,8
Ripasa	702	5.131	33.025	7,3
Santista de Papel	1	3	12.000	2,6
Suzano	849	1.745	93.264	20,6
TOTAL	7.316	32.808	453.803	100,0
BOLSA DE VALORES DO RIO DE JANEIRO				
Aracruz	38	4	6.088	8,5
Celulose Irani	3	2	180	0,3
Klabin	13	160	15.457	21,4
Melhoramentos	-	-	-	-
Papel Simão	2.417	7.558	48.078	66,9
Propasa	5	64	398	0,6
Ripasa	45	29	670	0,9
Santista de Papel	-	-	-	-
Suzano	16	19	1.014	1,4
TOTAL	2.537	7.836	71.885	100,0

negociadas nas Bolsas de Valores para a empresa em que se deseja investir.

Um elevado número médio de negócios indica uma liquidez maior, o que significa que o investidor poderá realizar mais rapidamente a alienação das ações que possuir. Se a ação é pouco negociada, provavelmente o investidor terá que esperar algum tempo para realizar sua transação, ou então, se submeter a alguma concessão quanto ao preço da ação a ser negociada.

Chegamos então à terceira e última regra para o investidor, nesta nossa introdução ao mercado de capitais: se você tem data marcada para ter de volta sua aplicação, procure sempre adquirir ações de maior negociação.

E, dentro desse emaranhado de regras e conceitos, como estão as empresas do setor de celulose e papel

Nos meses de julho/86 a agosto/86, a negociação nas Bolsas de São Paulo e do Rio de Janeiro (as duas maiores do país) apresentou os seguintes dados estatísticos com referência às empresas do setor de celulose e papel: (vide quadros I e II)

No mês de agosto/86, na Bolsa de Valores do Estado de São Paulo o valor negociado global das ações das empresas do setor de celulose e papel representou 1,25% do movimento total. Índice que pode

ser considerado relativamente bom dentro do contexto da BOVESPA, onde mais de 60% do movimento se concentra em três ou quatro papéis.

Com referência a relações de preço/lucro, vamos apresentar os dados divulgados na Revista Senhor de 02/09/86 (vide Quadro III).

Até onde foi possível apurar, os valores projetados para o lucro líquido se mostram compatíveis para o exercício 1.987, mas improváveis para o exercício que se encerra em 31/12/86.

Finalmente, o valor patrimonial das ações dessas empresas se apresenta conforme Quadro IV.

A SÍNDROME DA CHINA

Esta seção também poderia ter sido chamada de "o fundo do poço", mas

QUADRO IV - VALOR PATRIMONIAL

Empresas	Datas	Valor patrimonial Cz\$ mil/mil ações
Aracruz	30/06/86	730,00
Celulose Irani	30/06/86	60,00
Klabin	30/06/86	60,00
Papel Simão	30/06/86	5,53
Ripasa	31/03/86	4,75
Suzano	30/06/86	39,60

achei que o título escolhido dá uma idéia de maior profundidade. O "fundo do poço" já ficou para traz há muito tempo.

Todos já se aperceberam de que estou falando da situação atual das Bolsas de Valores.

Depois de altas vertiginosas em março e abril deste ano, as Bolsas começaram a evidenciar sinais de enfra-

QUADRO III - AS PROJEÇÕES DE LUCROS PARA SEIS EMPRESAS

Empresa	Data de encerramento do balanço	Lucro líquido projetado para 1986 (em Cz\$ mil)	Número de ações (em milhões)	Lucro por lote de mil ações (em Cz\$)	Cotação em 22/8/86 (Cz\$ por mil ações)	Relação preço/lucro
Aracruz PPB	Dezembro	1.159.760	6.632	174,90	1.399,90	8,0
Cel. Irani OP	Junho	65.968	3.882	16,99	74,00(*)	4,3
Klabin OP	Dezembro	1.117.200	100.694	11,10	104,99	9,4
Ripasa PP	Dezembro	329.840	455.223	0,72	3,80	5,3
Papel Simão PP	Dezembro	342.561	416.614	0,82	4,80	5,8
Suzano PPA	Dezembro	978.880	195.063	5,02	38,01	7,6

(*) Cotação de 21/8/86

QUADRO II - NEGOCIAÇÃO DAS AÇÕES DAS EMPRESAS DO SETOR DE CELULOSE E PAPEL DURANTE AGOSTO/86

Empresas	Nº de negócios	Quantidade de ações (milhões)	valor negociado	
			Cz\$ mil	% do total
BOLSA DE VALORES DE SÃO PAULO				
Aracruz	31	6	9.000	3,6
Celulose Irani	28	16	1.232	0,5
Klabin	332	309	28.929	11,5
Melhoramentos	10	19	1.047	0,4
Papel Simão	2.341	10.123	54.775	21,8
Propasa	142	2.122	11.639	4,6
Ripasa	1.086	5.729	28.224	11,2
Santista de Papel	5	0	436	0,2
Suzano	986	2.771	116.256	46,2
TOTAL	4.961	21.095	251.538	100,0
BOLSA DE VALORES DO RIO DE JANEIRO				
Aracruz	42	4	5.344	12,8
Celulose Irani	—	—	—	—
Klabin	9	94	9.582	23,1
Melhoramentos	—	—	—	—
Papel Simão	1.281	3.927	21.078	50,6
Propasa	1	1	6	0,0
Ripasa	60	54	254	0,6
Santista de Papel	—	—	—	—
Suzano	19	124	5.393	12,9
TOTAL	1.412	4.204	41.657	100,0

quecimento, com tendência de queda acentuada em julho, severamente agravada em agosto e primeiros dias de setembro.

QUADRO V - IBOVESPA DE FECHAMENTO:

	Pontos	Varição %
Hoje	11.592	+ 4,5
Há uma semana	13.190	- 12,1
Há um mês	14.793	- 21,6
Há um ano	4.014	+ 188,7

Máximo no ano de 1986 (25 de abril): 20.384 pontos
Mínimo no ano de 1986 (29 de janeiro): 6.318 pontos
Fonte: BDI - Boletim Diário de Informações (pág. 5). Dia 10/09/86 -

O IBOVESPA, que é o indicador do nível de preços das ações negociadas na Bolsa de Valores de São Paulo, bem reflete a situação acabada de configurar. (vide Quadro V).

Considerando que a inflação no período de set/85 a ago/86 deve ter se situado em torno de 126% (dados da Revista Suma Econômica - Set/86 - pág. 6), verifica-se que, mesmo com toda a queda das cotações, o investidor que fez suas aplicações em set/85 e não alterou a sua carteira de ações não tem muito do que se queixar. Obteve

QUADRO VI — COTAÇÃO DAS AÇÕES

Empresas	Cotação média em 30/06/86 (Cz\$/mil) (1)	Cotação média em 31/07/86 (Cz\$/mil) (2)	Cotação Média em 29/08/86 (Cz\$/mil) (3)	Cotação média em 10/09/86 (Cz\$/mil) (4)	(4)/(1)
Aracruz	1.694,10	1.555,00	1.399,90	1.129,41	-33,3%
Celulose Irani	74,91	99,99	75,00	68,00	-9,2%
Klabin PP	86,02	96,01	77,88	68,37	-20,5%
Papel Simão	5,53	6,27	4,94	3,90	-29,5%
Propasa	5,30	5,50	3,01	3,20	-39,6%
Ripasa PP.P	6,10(*)	6,40	3,93	3,13	-48,7%
Suzano	50,24	56,58	40,02	32,82	-34,7%

(*) - ajustada ao "split" realizado.

uma bela rentabilidade e isenta de imposto de renda.

Melhor ainda a situação de quem realizou aplicações no final do mês de janeiro/86. Sua lucratividade no período fev/86 a 10/09/86 terá sido de 83,5%, ou seja, cerca de 8,5% ao mês.

Se os argumentos acima podem servir de conforto a alguns, é indiscutível que os preços atuais das ações estão incrivelmente baixos, particularmente se comparados com a lucratividade que as empresas irão proporcionar ainda em 1.986 e principalmente no próximo ano.

Vejamos a variação das cotações das ações das empresas do setor de celulose e papel nos últimos dois meses, na Bolsa de Valores de São Paulo: (Vide Quadro VI)

Sem medo de errar, podemos afirmar que as cotações em 10/09/86 correspondem a níveis de P/L para as empresas do setor de celulose e papel entre 4,0 e 6,0.

O índice médio geral das Bolsas de

Valores no Brasil no mesmo dia 10/09/86 deve ser se situado em torno de 5,0%.

Nos Estados Unidos da América, os P/L médios das Bolsas se situam entre 14,0 e 16,0. Em algumas Bolsas européias e na de Tóquio, o nível médio de P/L ultrapassa 20,0.

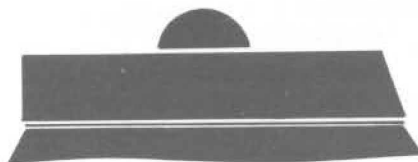
Para o Brasil, os "experts" do mercado de capitais entendem que o P/L técnico médio das Bolsas de Valores deveria se situar em torno de 7,0 a 8,0. E que para as ações de empresas dos setores básicos, esse nível médio de

P/L se elevaria para a faixa entre 10,0 e 12,0.

Amigos, o que acabamos de apresentar demonstra que a hora não é só de choro e lamúrias. Toldados pelas lágrimas, os investidores não estão se apercebendo que a hora é comprar. Comprar, esquecer as ações por algum tempo, fazer um balanço daqui a 180 dias, e faturar lucros. Certamente darão para cobrir o custo da adesão deste almoço.

É o que eu tinha a apresentar.

Muito obrigado pela atenção.



*Desejamos um Feliz Ano Novo
a todos os fornecedores,
clientes, amigos e colaboradores.*

*Papéis para embalagens e cartões:
um segmento à espera
de especificações definidas.*

As perspectivas no Brasil

Data do ano 105, a produção do papel da mesma forma que o conhecemos hoje. Segundo se tem notícia, a invenção deve-se a um chinês de nome Ts' Ai Lun, que acabou promovido a ministro.

O processo original compreendia a mistura de materiais fibrosos diversos como redes de pescar, roupas usadas (trapos), bambu, rami, etc.

Como auxiliar de desfibramento, se adicionava cal; e sua adição explica a preservação de uma série de documentos muito antigos.

Explicando, os papéis feitos dessa forma se preservam por muito mais tempo, pois seu pH era conservado do lado alcalino.

Invento que influenciou tremendamente na fabricação de papel foi o da impressão por Gutemberg em 1440, tornando o livro mais acessível a um maior número de pessoas e exigindo quantidades maiores de papel.

Em 1798, os irmãos Fourdrinier desenvolvem máquina contínua de fabricar papel.

Dessa época até a presente o conceito básico se manteve, melhorando evidentemente a performance.

O BRASIL NO MUNDO

Os dados mais recentes que dispomos se referem a 1984 e mostram uma produção mundial de papel e cartão da ordem de 214.261.000t e de celulose da ordem de 152.800, com um consumo per capita de 41,1kg.

O Brasil na mesma época apresenta uma produção de 3.742.302t para papel e cartão 13.364.385t. de celulose e um consumo per capita de 27,1kg.

Os E.U.A., líder mundial apresentava na mesma época os seguintes números:

– produção de papel e cartão	68.457t
– produção de celulose	53.165t
– consumo per capita	284kg

Para situarmos o Brasil numa conjuntura mundial, podemos inferir que nossa produção de papel e cartão representou em 1984 1,7% da produção mundial, e 2,2% de produção de celulose.

TIPO DE PAPEL

– PAPEL DE EMBALAGEM/CARTÕES.

De acordo com a classificação adotada pela Associação Nacional dos Fabricantes de Papel e Celulose, compreende a categoria de papéis de embalagem/cartões os seguintes papéis:

PAPÉIS PARA EMBALAGENS LEVES E EMBRULHOS ESTIVA E MACULATURA

Papel fabricado essencialmente com aparas, em cor natural, acinzentada, geralmente nas gramaturas de 70 a 120g/m². Usado para embrulhos que não requerem apresentação, tubetes e conicais. Sua produção em 1984, representou 53.665kg.

MANILHA — PADARIA

Papel fabricado com aparas, pasta mecânica ou semiquímica, em geral nas gramaturas de 40 a 45g/m², monolúcido ou não, geralmente na cor natural e em folhas dobradas. Usado essencialmente nas padarias. Sua produção em 1984, representou 21.506kg.

MANILHA — HD HAMBURGUES — HAVANA LD — MACARRÃO

Papéis fabricados com aparas, pasta mecânica e/ou semiquímicas, em geral nas gramaturas de 40 a 100g/m², monolúcidos em cores características ou cor natural. Usado para embrulho nas lojas, indústrias e congêneres. Sua produção em 1984, representou 26.422t.

TECIDO

Papel para embalagem, fabricado com pasta química e pasta mecânica ou aparas limpas, nas gramaturas de 70 a

120g/m², com boa resistência mecânica e geralmente nas cores creme, bege e azul. Utilizado essencialmente para embrulho de tecidos e na fabricação de envelopes. Sua produção em 1984, representou 3.808t.

FÓSFORO

Papel para embalagem, essencialmente fabricado com pasta química, com 40g/m², monolúcido ou não, na cor azul característica. Utilizado essencialmente para forrar caixas de fósforo. Sua produção em 1984, representou 1.329t.

STRONG

a) STRONG DE 1ª

Papel para embalagem, fabricado com pasta química, geralmente sulfito e/ou aparas de cartões perfurados, com 40 a 80g/m², geralmente monolúcido, branco ou em cores claras. Usado essencialmente para a fabricação de sacos de pequeno porte, forro de sacos e para embrulhos.

b) STRONG DE 2ª

Papel similar ao "Strong de 1ª", porém, fabricado com a participação de aparas limpas e/ou pasta mecânica. Sua produção em 1984, representou 23.066t.

SEDA

Papel para embalagem, fabricado com pasta química branqueada ou não, com 20 a 27g/m², branco ou em cores. Usado para embalagens leves, embrulhos de objetos artísticos, intercalação, enfeites, proteção de frutas etc. Sua produção em 1984, representou 10.081t.

IMPERMEÁVEIS

Compreende alguns:

a) GLASSINE, CRISTAL OU PERGAMINHO

Papel fabricado com pasta química branqueada, trabalhada com elevado grau de refinação, para que em conjunto com a supercalandra-

gem obtenha sua característica típica, que é a transparência. Quando tornado opaco com cargas minerais, adquire aspecto leitoso translúcido. Fabricado geralmente a partir de 30g/m² e com impermeabilidade elevada. Usado essencialmente para embalagens de alimentos, base de papel auto adesivo, proteção de fruta nas árvores etc.

b) **GRANADO**

Papel similar ao "Glassine, Cristal ou Pergaminho", porém com menor transparência e impermeabilidade que estes, devido à presença de outras pastas. Fabricado também em cores.

c) **"GREASEPROOF"**

Papel de elevadíssima impermeabilidade às gorduras, fabricado com pasta química branqueada, geralmente nas gramaturas de 30 a 80g/m². Translúcido, sem supercalandragem e de coloração branca ou ligeiramente amarelada. Usado essencialmente para embalagens de substância gordurosas.

d) **FOSCO**

Papel de baixa impermeabilidade, fabricado com pasta química, geralmente a partir de 40g/m², translúcido, sem supercalandragem, de coloração natural. Usado para desenho, embalagem descartável para alimentos etc. Sua produção em 1984, representou 9.272t.

KRAFTS

Compreende alguns sub-ítems que explicam melhor:

a) **KRAFT NATURAL PARA SACOS MULTIFOLHADOS**

Papel fabricado com pasta química sulfato não-branqueada, essencialmente de fibra longa, geralmente nas gramaturas de 80 e 90g/m². Altamente resistente ao rasgo, à tração e com boa resistência ao estouro. Usado essencialmente para sacos e embalagens industriais de grande porte.

b) **KRAFT NATURAL OU EM CORES PARA OUTROS FINS**

Fabricado com pasta química sulfato, não branqueada, essencialmente de fibra longa, geralmente com 30 a 150g/m², monolúcido ou alisado, com características de resistência mecânica similar ao "Kraft Natural para Sacos Multifoliados". Usado para a fabricação de sacos de pequeno porte, sacolas e para embalagens em geral.

c) **KRAFT BRANCO OU EM CORES**

Fabricado com pasta química sulfato branqueada, essencialmente de fibra longa, geralmente com 30 a

150g/m², monolúcido ou alisado. Usado como folha externa em sacos multifoliados, sacos de açúcar e farinha, sacolas e, nas gramaturas mais baixas, para embalagens individuais de balas etc.

d) **TIPO KRAFT DE 1ª**

Papel para embalagem, semelhante ao "Kraft Natural ou em Cores", porém com menor resistência mecânica que este, fabricado com pelo menos 50% de pasta química, geralmente com mais de 40g/m², monolúcido ou não. Usado geralmente para saquinhos etc.

e) **TIPO KRAFT DE 2ª**

Papel semelhante ao "Tipo Kraft de 1ª", porém com resistência mecânica inferior, geralmente com mais de 40g/m², monolúcido ou não. Usado para embrulhos e embalagens em geral. Sua produção em 1984, representou 436.817t.

MIOLO

Papel fabricado com pasta semiquímica e/ou aparas, geralmente com 120 a 150g/m². Usado para ser ondulado na fabricação de papelão ondulado. Sua produção em 1984, representou 489.882t.

CAPA DE 1ª

Papel fabricado com grande participação de fibras virgens, geralmente com 120g/m² ou mais, atendendo as especificações de resistência mecânica requeridas para constituir a capa ou forro das caixas de papelão ondulado. Sua produção em 1984, representou 593.819t.

CAPA DE 2ª

Papel semelhante ao "Capa de 1ª", porém com propriedades mecânicas inferiores, consequentes da utilização de matérias-primas recicladas em alta proporção. Sua produção em 1984 representou 100.129t.

CARTÕES E CARTOLINAS

A categoria de cartões e cartolinas que tem nos seus produtos aplicações de cartuchos, caixas pequenas e pastas compreende as seguintes sub-divisões:

CARTÃO DUPLEX

Cartão composto de forro e suporte, com 200 a 600g/m², usado para confecção de cartuchos, impressos ou não.

● Forro – camada superior, geralmente fabricada com pasta química branqueada, monolúcido, com ou sem tratamento superficial.

● Suporte – camada(s) inferior(es) fabricada(s) com pasta não branqueada e/ou aparas. Sua produção em 1984, representou 222.482t.

CARTÃO TRIPLEX

Cartão composto de um suporte coberto, em ambas as faces, por forros. De usos e características semelhantes ao "Cartão Duplex". Sua produção em 1984, representou 39.653t.

CARTÃO BRANCO

Cartão de uma só massa, em uma ou várias camadas, com acabamento de acordo com a finalidade e fabricado com pasta química branqueada. Vide sub-ítems, para melhor classificação:

a) **CARTÃO BRANCO PARA EMBALAGEM (FOLDING)**

Cartão usado geralmente para embalagens com corte e vinco, impressos, fabricado em uma ou mais camadas na própria máquina de papel, com pasta química branqueada, com 180g/m² e mais, revestidos ou não, superficialmente. Sua produção em 1984 representou 23.784t.

b) **CARTÃO PARA COPOS**

Cartão de rigidez controlada, resistente à recravagem, com alta cola-gem, fabricado com pasta química branqueada, nas gramaturas de 150 a 270g/m², para confecção de copos (fundo e corpo). Sua produção em 1984, representou 2.877t.

CARTÕES CORES

Cartões coloridos, usados principalmente para confecção de fichas e pastas para arquivo. Fabricado em uma ou mais camadas. Vide sub-ítems, para melhor classificação:

a) **CARTÕES BRANCO E CORES PARA IMPRESSÃO**

Cartão fabricado essencialmente com pasta química branqueada, em uma só massa e uma só camada, com ou sem tratamento superficial, alisado ou supercalandrado, com mais de 150g/m². Usado para impressos, pastas para arquivos, cartões de visita e comerciais, confecção de fichas e similares. Sua produção em 1984, representou 21.947t.

b) **OUTROS CARTÕES BRANCO E CORES**

Cartões fabricados com pasta química, semiquímica, aparas e/ou pasta mecânica, em uma só massa e em várias camadas, na máquina de papel ou de colar (Bristol), alisado ou monolúcido, com mais de 150g/m². Usado para confecção de pastas para arquivos, fichas impressas e similares, embalagens corte e vinco etc. Sua produção em 1984, representou 34.628t.

PAPELÃO

Cartão de elevada gramatura e rigidez. Fabricado essencialmente de pasta mecânica e/ou aparas, geralmente em várias camadas da mesma massa. Sua cor, em geral, é consequência dos materiais empregados na sua fabricação. Usado na encadernação de livros, suporte para comprovantes contábeis, caixas e cartazes para serem recobertos. Comercializados em formatos e identificado por números que indicam a espessura das folhas contidas num amarrado de 25 quilos. Para um melhor esclarecimento vide uma subdivisão:

a) **PAPELÃO MADEIRA OU PAPELÃO-PARANÁ**

É o cartão fabricado com fibras geralmente virgens de pasta mecânica ou mecano-química.

b) **PAPELÃO CINZA**

É o cartão obtido a partir de aparas recicladas.

c) **POLPA MOLDADA**

Produto obtido a partir de pastas químicas, mecânicas, branqueadas ou não e/ou aparas na forma desejada para o uso específico, natural ou em cores. Sua produção em 1984, representou 50.338t.

Resumindo, teríamos o seguinte quadro de produção para o ano de 1984:

PRODUÇÃO EM 84	
MATERIAL	(em ton.)
Estiva e Maculatura	53.665
Manilha e Padaria	21.506
Manilha-HD-Hamburguês-LD-Mac.	26.422
Tecido	3.808
Fósforo	1.329
Strong	23.066
Seda	10.081
Impermeáveis	
(glassine, cristal, pergam., gofrado, greaseproof., fosco)	9.272
Krafts	
(Natural para sacos, cores, branco, tipo kraft)	436.817
Miolo	489.882
Capa I	593.819
Capa II	100.129
Cartão Duplex	
(Forro e Suporte)	222.482
Cartão Triplex	39.653
Cartão Folding	23.784
Cartão Copos	2.877
Cartão Branco e Cores p/Impressão	21.947
Outros Cartões	34.628
Papelão	
(madeira, Paraná, Cinza, Polpa Moldada)	50.338
	<u>2.165.585 ± 57,8%</u>
TOTAL	3.742.302



Grafingral

Gráfica Nossa Sra. das Graças Ltda.

25
anos

FOLHETOS

CARTAZES

DISPLAYS

CADERNOS

ALMAÇO

BLOCOS

Fone: 275-0028

Rua Hilario Ribeiro, 209 - Cidade Vargas - CEP 04319

Conforme podemos observar, se somarmos aos papéis de embalagens, os cartões, o percentual de participação no total produzido no país passa dos 50%, mostrando o quão ponderável é a representatividade desse segmento na Indústria Brasileira de Celulose e Papel.

Um trabalho de F. Camargo, enfocando papéis de embalagem no Brasil já assi-

nalava o índice de crescimento médio anual de 13,1% para papéis de embalagem e 11,9% para cartões e cartolinas contra um crescimento médio do PIB de 9,83% ao ano na década de 70.

Outro dado importante se refere a capacidade de produção das máquinas em operação no Brasil que é a seguinte:

As caixas de papelão normalmente tem as ondas de miolo em altura maior ou igual a 2,8mm. Este papelão ondulado é nosso velho conhecido e é utilizado nas grandes caixas que embalam geladeiras, móveis, máquinas de lavar e fogões. Alternativamente se desenvolveu um miolo com altura de onda de 1,2mm, a que se denominou micro-ondulado, que além de ter a mesma característica de resistência, tem um aspecto mais bonito e ocupa menores volumes, propiciando a embalagem com proteção adequada e com custos de armazenagem e de transporte menores, sendo uma opção a mais para o mercado consumidor.

NORMALIZAÇÃO

Se observarmos a classificação da Associação Nacional, veremos o grande número de papéis que compõem a categoria de embalagem/cartões. Se olharmos os produtores brasileiros desses papéis, veremos que eles estão localizados nos mais diversos pontos do país (com uma concentração na região sudeste), com clima, equipamento, pessoal, matéria-prima, etc de qualidade diferenciada fazendo teoricamente os mesmos produtos. Acredito que se deveria desenvolver a âmbito nacional um trabalho de normalização em termos de terminologia, métodos de ensaios, convertedores, usuários, órgão do governo, para que num espaço de tempo determinado fosse realizado um nivelamento de termos, métodos e que se estabelecessem patamares de qualidade que possibilitassem aos fabricantes, consumidores, identificação mais clara, mais determinada, dos seus produtos. Os exemplos de papéis/cartão comercializados inadequadamente, são na minha opinião justificativa mais que suficiente para que se desenvolva no Brasil esta atividade. A ABCP há longos anos iniciou esses trabalhos, desenvolvendo métodos de ensaios. Mais recentemente entraram no campo da Terminologia e espero que num futuro muito próximo comecem a desenvolver especificações brasileiras feitas no Brasil, por gente que vive os problemas brasileiros.

O hábito de fabricar papel obedecendo a especificações definidas, cria conhecimento técnico de nível e faz com que nos coloquemos entre os melhores do mundo abrindo novas portas para exportações. Devemos criar o hábito aqui em casa para podermos sair mundo afora.

CLAYRTON SANCHEZ
Cia Fabricadora de Papel

Capacidade de produção T/Dia	Quant. de Máquinas	Máq. c/formatos Secundários
5 - 25	45	—
26 - 50	26	8

Capacidade de produção T/Dia	Quant. de máquina	Máq. c/formatos Secundários
51 - 100	19	6
120	2	1
maior ou igual a 150	<u>5</u>	2
	97	

Sabemos que uma nova fábrica de kraft para embalagem integrada com celulose deve ter capacidade de produção de 100t/dia para ter uma economicidade de produção.

TENDÊNCIAS

Sem querer exercitar futurologia acreditamos que as seguintes tendências deverão ser observadas nos anos vindouros.

Sacos de papel: redução de gramatura devido a problemas de custo. Existe uma tendência de redução de gramatura do papel, fazendo com que o quilo de papel renda mais sacos. Da mesma forma pode-se observar uma redução do número de folhas nos multifoliados.

A adição de resinas plásticas, filmes plásticos, também vem sendo observada para atender fins específicos de utilização.

Papéis com mais elasticidade podem conter menos fibras longas que podem ser substituídas por fibras curtas (mais abundantes e baratas).

Cartões - Miolo - Papelões - Pastas Mecânicas - TMP (Pasta Termo Mecânica Química), aparas cada vez em maiores proporções.

NA MÁQUINA DE PAPEL

Devido aos custos crescentes de ener-

gia (óleo, elétrica, etc) há uma busca constante na otimização do seu uso. Estudos intensos são desenvolvidos na preparação de massa usando consistências maiores.

Os desaguadores (FOILS) são aperfeiçoados para melhorar a drenagem, a retenção das cargas diminuindo o problema de dois lados do papel.

É sabido que o aumento de 1% no teor de saco de papel antes das prensas significa uma redução de pelo menos 4% no consumo de vapor.

A utilização de computadores também vem crescendo. No passado se controlava a gramatura, umidade e a espessura. Atualmente é bastante comum sua aplicação para controle de cor, cinzas, tensão de enrolamento, asperezas, etc.

Segundo W.C. Schon em palestra proferida no 1º Consac os seguintes projetos / intenções de investimentos são previstos para os próximos quatro anos no segmento de papéis de embalagem.

ACRÉSCIMO PREVISTO NO ANO	
83	55.000t
84	71.000t
85	48.000t
86	22.000t



QUANDO VOCÊ QUISE.
PAPEL FANTASIA EM CORES
EXCLUSIVAS, FALE COM
A AGASSETTE.

A Agassete fabrica papéis de presente lisos e estampados, em resmas e bobinas.

Sua linha de produção cuidadíssima também inclui o papel dobradura para forrações e fins escolares, o cartão colorido e sacolas fantasia, tudo em cores e padrões exclusivos.

A Agassete também fornece os suportes expositores para resmas e bobinas de qualquer tamanho e seus papéis fantasia podem vir em embalagens de plástico ou celofane para atacadistas.



AGASSETTE
Comércio e Indústria Ltda.
R. Cel. Emídio Piedade, 273 - Pari - S. Paulo
Tels.: 292.6377

Ações Ripasa. Componente dos mais importantes instrumentos de análise das Bolsas de Valores.

Em 1985, o número de empresas no Registro de Títulos e Valores Mobiliários superava 600. Entre as 50 ações mais ativas no mercado nacional, que representaram 84% do movimento do ano, a Ripasa, presente apenas nos 8 meses finais, alcançou posição de grande destaque em função de sua elevada liquidez e valorização.

Com esse desempenho, a Ripasa, entre as empresas abertas do ramo, conquistou o primeiro lugar em número de negócios e quantidade negociada, e o segundo em volume, passando a representar também o

setor na composição do Índice de Lucratividade da Bolsa do Rio e de São Paulo.

O sucesso de todos os produtos da empresa, distribuídos no mercado interno ou de exportação, não tem nenhum mistério. Ele é fruto de um perfeito equilíbrio entre a Ripasa como empresa e as suas responsabilidades sociais. Afinal, ao longo dos anos, a Ripasa vem criando novas tecnologias, investindo em máquinas e equipamentos, desenvolvendo intensos programas de proteção ambiental e produtividade.



RIPASA S.A. CELULOSE E PAPEL
 CGC Nº 51.458.791/0001-10
LARGO SÃO BENTO 64 - 4.º ANDAR CENTRO
SÃO PAULO SP

CAPITAL SOCIAL ATUAL DE R\$	1.019.700.000,00	FEIXADO EM	26/06/86	DIVIDIDO EM
293.365.035,992 AÇÕES ORDINÁRIAS E		161.634.964,008		AÇÕES PREFERENCIAIS SEM VALOR NOMINAL

TIPO DE AÇÕES: **PREFERENCIAIS AO PORTADOR - SERIE C**

TÍTULO MULTIPLO: **19.005**

QUANTIDADE DE AÇÕES: *******20.000**

O PORTADOR *****
 POSSUIR DE *******20.000** AÇÕES PREFERENCIAIS INTEGRALIZADAS CONFORME NUMERAÇÃO
 ABAIXO DISCRIMINADA COM TODOS OS DIREITOS LEGISLAÇÕES QUE A LEGISLAÇÃO VIGENTE E OS ESTATUTOS DHE COMPENEM.

VINTE MIL ACOES*****

NUMERO DAS ACOES
31.182.733-504 A 31.182.753-503

C/04-23 - 15000514

SÃO PAULO, 28 DE JULHO DE 1986

Prodin



Ripasa S.A. Celulose e Papel.
 Largo São Bento, 64 - 3º a 7º andares
 CEP 01029 - Telex (011) 31177
 Tel.: (011) 228-5544 - São Paulo